

сам себе сам

Евгений ГЕНКИН

«БИЗНЕС...  
это для меня!»



**ВБК 88.5**

**Г34**

Оформление обложки *Ю. Ю. Куницкая*  
Иллюстрации *Д. В. Губин*

**Генкин Е. И.**

**Г34** «Бизнес... Это для меня!». — СПб.: ИД «ВЕСЬ», 2001. — 160 с, ил. — Серия «Сам себе Сам». ISBN 5-94435-014-8

Прошло уже много времени с начала так называемой перестройки, тем не менее, о собственном ведении дела, или, говоря одним словом, бизнесе, у большинства наших сограждан до сих пор имеются весьма приблизительные представления. Автор, профессиональный психолог, связанный по роду своей деятельности с коммерческими организациями, на большом количестве примеров показывает внутренние, зачастую оказывающиеся главными, пружины современного бизнеса.

Книга в первую очередь адресована тем, кто осваивает или только собирается осваивать азы предпринимательства, однако и преуспевающие бизнесмены также смогут найти в ней полезные для себя вещи. В работе много личных наблюдений, юмора, курьезных случаев, что выгодно отличает ее от порою излишне сухих руководств по бизнесу.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Данное издание отражает собственную точку зрения автора.

ISBN 5-94435-014-8

© ИД «ВЕСЬ», 2001.  
© Е. И. Генкин, 2001.

ИД № 02715 от 30 августа 2000 г.

Подписано в печать с готовых диапозитивов 23.07.2001.

Формат 84 x 108 1/8, • Объем 5 печ. л. Тираж 5030 экз. Заказ № 508

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК-005-93, том 2 — 953130 — литература по философским наукам, социологии, психологии.

ИД «ВЕСЬ»

197101, Санкт-Петербург, ул. Мира, д. 6.

Тел.: 233-3436, 232-1534, 232-3679. E-mail: [vespeter@mail.wplus.iict](mailto:vespeter@mail.wplus.iict)

**Московское представительство:**

**ООО «Атберг 98».**

**Тел./факс: (095) 973-0086.**

**E-mail: [atberg@aha.ru](mailto:atberg@aha.ru)**

**<http://www.atberg.aha.ru> (Москва)**

Отпечатано с готовых диапозитивов  
в ГИПК «Лениздат» (типография им. Володарского)  
Министерства РФ по делам печати,  
телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.  
191023, Санкт-Петербург, наб. р. Фонтанки, 59.

# Оглавление

От редакции . . . . .	8
Глава 1. Есть ли в вас деловая жилка? . . . . .	10
Ваши башмаки не из крокодиловой кожи? ...	10
Мэны сегодняшнего дня . . . . .	15
«Бизнес» на привокзальной площади. . . . .	16
Не откажите мне в помощи! . . . . .	21
Пассивность нынче не в цене. . . . .	22
Вмазала меж глаз . . . . .	24
Всегда ли виноваты обстоятельства? . . . . .	25
Мужик ты или не мужик? . . . . .	26
Бизнес-курьезы. . . . .	27
Глава 2. Без рекламы бизнес не пойдет. . . . .	29
Реклама — это уникальное предложение ...	29
Убедись во всем сам. . . . .	33
Как усилить воздействие текста? . . . . .	36
Случай в Сбербанке. . . . .	41
Деловые объявления. . . . .	42
Бизнес-курьезы. . . . .	43
Глава 3. Посмотри на себя и своего партнера . . . . .	44
Будьте с жестами на «ты». . . . .	44
Присмотритесь к походке. . . . .	47
Сделайте лицо привлекательным. . . . .	48
На работу через астролога. . . . .	51
Живая речь — совсем не мелочь! . . . . .	53
Бизнес-курьезы. . . . .	57

<b>Глава 4. Дипломатом быть не помешает</b> . . . . .	59
Начните разговор с приветствия . . . . .	59
Не перебивайте собеседника . . . . .	63
Оставьте свой телефончик . . . . .	63
Лучше всего сдержаться . . . . .	65
Никчемные обвинения . . . . .	68
Ваш стиль общения . . . . .	69
Бизнес-курьезы . . . . .	70
<b>Глава 5. Товар продают, а не спихивают</b> . . . . .	72
«Потребитель — это царь и Бог» . . . . .	72
Знай свою меру . . . . .	77
Чтобы цены не кусались . . . . .	78
«У нас своего г... полно» . . . . .	84
Бизнес-курьезы . . . . .	85
<b>Глава 6. Вы и ваше окружение</b> . . . . .	86
Знаете ли вы своих сотрудников? . . . . .	86
Коллектив изнутри . . . . .	89
Быть ли вам руководителем? . . . . .	89
И кнутом надо уметь пользоваться . . . . .	91
Привычка у них такая . . . . .	92
Оцените меня правильно . . . . .	93
Устраивает ли вас работа? . . . . .	95
Первый день в офисе . . . . .	96
Увы, зарплату всем не повышают . . . . .	97
Не слишком ли вы агрессивны? . . . . .	99
Никого не желаю видеть . . . . .	102
Решайте свои проблемы сами! . . . . .	103
Спектакль или неумение? . . . . .	105
Бизнес-курьезы . . . . .	106
<b>Глава 7. А вы готовы к встрече с криминалом?</b> . . . . .	108
Куда ни глянь — одни бандиты . . . . .	108
Украл — а народ зажил только лучше . . . . .	114
Деньги все же лучше мусора . . . . .	115
Знай, с кем имеешь дело! . . . . .	116
Если к вам нагрянул рэкет . . . . .	120
Договор о предоставлении бабок . . . . .	121
Бизнес-курьезы . . . . .	122
<b>Глава 8. И здоровьем надо управлять</b> . . . . .	124
А как у вас с нервами? . . . . .	125
Если ничего не радует . . . . .	128
Главное — сильно захотеть . . . . .	129
Заниматься можно не только теннисом . . . . .	131
Скоро ли «первый звонок»? . . . . .	133
Наш организм — не печка-буржуйка . . . . .	134
А не зарядиться ли вам энергией? . . . . .	136
Вампиры — не опасны! . . . . .	138

От сигареты толку мало. . . . .	138
Почему я продолжаю курить? . . . . .	140
Если уж пить, так красные вина . . . . .	142
Макаронам — нет, водке — да . . . . .	144
Бизнес-курьезы. . . . .	145
Глава 9. За что вас ценят близкие? . . . . .	146
«Нужен не я, а мои деньги». . . . .	146
Угощаю только чаем. . . . .	149
А чековая книжка не помешает. . . . .	150
Люби, но только после работы. . . . .	151
Сводите его к психиатру. . . . .	154
Узница в своем доме. . . . .	155
Обо всем не скажешь . . . . .	156
Бизнес-курьезы. . . . .	157
Использованная и рекомендованная литература. . . . .	159

# От редакции

На наших столах в издательстве «ВЕСЬ» каждый день лежат десятки рукописей: ждут своего часа... Каждая из них мечтает стать книгой. И у многих из них это желание сбывается. Но каждый издатель ждет встречи с КНИГОЙ — именно так, с большой буквы. Надеется, волнуется, рискует пропустить, не разглядеть — ЕЕ, одну-единственную — среди многих других — тоже хороших, тоже нужных...

Как бы мы хотели, дорогой читатель, дать вам возможность испытать это потрясающее ощущение: сегодня выходит новая книга! Тягучие месяцы сомнений, внимательной работы, споров до хрипоты... И вот она — новая книга. Ждет ли ее счастливая жизнь? Примет ли ее мир? Где он, ее благодарный читатель? Ух, как мы волнуемся!..

...Однажды пришел человек. Поздоровался. Представился:

— Евгений Генкин. Профессиональный психолог. Пишу книги. Посмотрите: может, это покажется вам интересным? На днях перезвоню. До свидания.

И ушел.

И мы посмотрели. Переглянулись. А потом вдруг поняли: мы НЕ ЗНАЕМ, как связаться с этим Евгением Генкиным! НЕМЕДЛЕННО! Он почему-то не оставил своего адреса, телефона — ничего у нас не было! «На днях перезвоню...» Вот так издатели, елки-палки!

Евгений Генкин перезвонил через два дня.

Теперь мы можем о нем рассказать Вам.

Евгений Генкин — профессиональный психолог, автор многих популярных книг. Работа менеджером в издательстве и рекламном бюро, психологом в частной гимназии, модельном агентстве и службе знакомств, экспертом в психиатрической клинике, корреспондентом в газете позволила ему собрать уникальный материал. Отсюда и столь впечатляющая палитра тем его книг, излагаемая легким, запоминающимся языком. Евгений Генкин знает много интересных и поучительных историй о состоявшихся предпринимателях и о тех, кому не повезло. К нему идут с проблемами, ищут помощь. Он всегда помогает людям в силу накопленного опыта и профессионализма.

Эта книга — настоящая находка для тех, кто хочет быть успешным в своем деле. Это практическое пособие для тех, кто только задумывается о нем. И, наконец, это увлекательное чтение для тех, кто наблюдает за жизнью и за всеми ее проявлениями.

Редакция издательского дома «Весь» полностью согласна с актуальностью представленной темы. В случае, если бизнес — это Ваш стиль жизни, книга «Бизнес... Это для меня!» — ваша книга. Читайте ее с удовольствием.

## Глава 1

# Есть ли в вас деловая жилка?

*«Помните, что ваш главный капитал сегодня — это вы сами. Заставьте этот капитал эффективно работать 24 часа в сутки».*

*«Коммерсант — жирная харя, сплевывает мимо, дрожит за сохранность своих дорогих бот. Он тьма и смятение духа».*

Выдержки из газет

Ваши башмаки  
не из крокодиловой кожи?

**П**осле переименования Петербурга в Ленинград еще долгое время на улицах города можно было встретить людей, выделявшихся из общей массы почтительным отношением к окружающим, умением с достоинством носить даже обноски. Таких людей уважительно называли «петербуржцами». Нечто подобное, обращающее на се-



бя внимание, по сей день наблюдается при появлении на людях так называемых «новых русских». Только вот внешний облик и поведение их явно отличаются от «петербуржцев». Дорогие яркие одежды, множество бросающихся в глаза украшений вроде массивных перстней и золотых цепей, шикарные иномарки с тонированными стеклами, — эти и прочие атрибуты «новых русских», о которых в годы застоя мы знали лишь по фильмам об итальянской мафии, плюс к тому же неприкрытое высокомерие и хамство неизменно вызывают у большинства отнюдь не жирующих сограждан искреннее возмущение.

Неудивительно, что по этому поводу стали складываться один анекдот за другим.

В Германии один «новый русский» хвастается перед другим своим галстуком:

— Я заплатил вон в том магазине за него 1000 марок.

— Ну и дурак, — отвечает ему такой же новоявленный богач. — Я видел этот же галстук в соседнем шопе за 2500 марок.

Вот другой образец народного творчества.

— Ну, чего тебе не хватает? У тебя есть и вилла в Италии, и квартира в Париже, две еще в Москве, три иномарки. Что же тебе еще нужно?

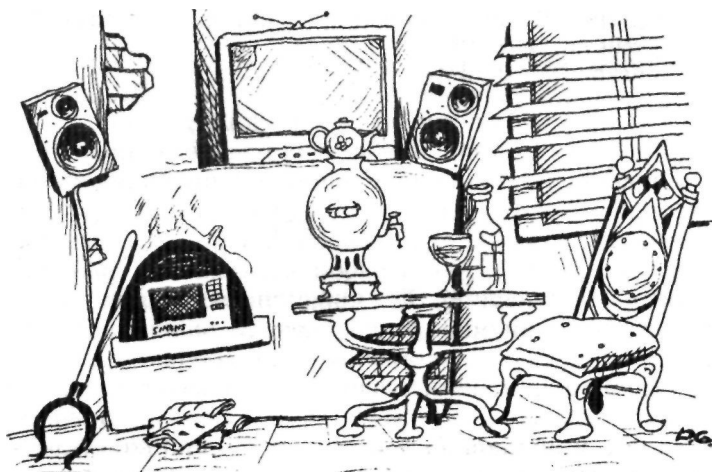
— Алиби...

Весьма показателен, на мой взгляд, рассказ одной служанки, попавшей в дом «новых русских» после участия в конкурсе аж из 20 человек: «Первое время этот дом меня просто убивал, и не столько своими размерами — подумаешь, одиннадцать комнат, да еще баня, кегельбан, бассейн, — а своей немислимой, фантастической безвкусицей. Тут соседствовала друг с другом антикварная мебель совершенно разных стилей, пластик сочетался с мрамором, столовое серебро с одноразовой пластмассовой посудой и так далее. Если над убранством этого дома работал дизайнер, то наверняка он потом должен был застрелиться от такого позора. Шутка, конечно. Хозяин — барин. Довольно скоро

я отгадала ту идею, которой подчинялось все внутреннее убранство: цена вещей. Все самое дорогое, что только можно купить. Это и стало стилем того кошмарного сооружения. Поэтому на вопрос хозяйки: «Как вам нравится наш дом?» — я совершенно искренне ответила: «Он меня просто потряс!»

Огромное количество народа в доме — няньки, охранники (постоянно четыре человека), целая поварская бригада, садовник и масса еще каких-то работников, — это была всего лишь свита для того, чтобы чувствовать себя королями. С этой же целью при известии о приезде гостей весь обслуживающий персонал должен был дожидаться их прибытия и лишь потом расходиться. Гости, как правило, были менее крутыми и, само собой, должны были увидеть все великолепие хозяев. Гуляние обычно бывало с размахом и битьем стекол. После особых безобразий персоналу выплачивалась премия, так что, по мне, они могли вообще никогда не трезветь».

Если говорить о конкретных персонах, то, наверное, ярче всех «новых русских» «засветился» Владимир Брынцалов, которого еще нарекли российским



Кинг-Конгом. Ему принадлежат виллы в Швейцарии, в Америке и на Лазурном побережье Франции. Став в 1996 году кандидатом в президенты России (на выборах он, правда, набрал лишь 0,16% голосов) неизменно хвастался перед журналистами часами за 100 тысяч долларов, а еще тем, что через каждые два дня дает своей супруге на мелкие расходы по 18 тысяч долларов. Цитату из немецкого журнала «Шпигель»: «Потом он вступает своими зелеными из крокодиловой кожи ботинками за 5 тысяч долларов на порог своего частного ресторана, где ест рыблю печенку и мычит: «Если человек хочет быть непобедимым, он должен сожрать печень своего врага»», — я, наверное, раз пять встретил в разных изданиях.

Несмотря на всю свою вызывающую оригинальность, «новые русские», если подходить к ним с общемировыми мерками, не есть какой-то особый, ранее невиданный класс. В Париже, например, хватает так называемых «золотых мальчиков», к которым простые французы, несмотря на свое благоговение перед любым, кто имеет много денег, относятся с неодобрением. Костюмы эти «мальчики» носят исключительно из супердорогой шерсти, на каждый сантиметр которой приходится 100 нитей. Для уик-эндов используют блейзеры из кашемира, причем таких «фантазийных» тонов, как банановый, лавандовый или младенчески-голубой. Разумеется, есть у них свои «ягуары», «мерседесы», зоны отдыха для избранных.

Особенно «новых русских» возненавидели оппозиционные движения прокоммунистической направленности. По их подсчетам, благодаря приватизации по Чубайсу, за рубеж ушло 60 миллиардов долларов. Это им всего лишь за 3,72 миллиона долларов достался гигант «Уралмаш», в то время как в Европе какая-нибудь средняя хлебопекарня оценивается в 2 миллиона долларов.

- *Потери, нанесенные России по причине несправедливого распределения капитала, уже в 2,5 раза превосшли те, с которыми столкнулся СССР после Великой Отечественной войны.*

Между прочим, совершенно аналогичная картина, но, разумеется, не в столь крупных масштабах, сложилась и у нас, в маленькой Латвии, где я проживаю в настоящее время. По подсчетам экономиста Владимира Финогонова, местные клановые группировки нанесли ущерб Латвийской Республике в размере не менее 27 миллиардов долларов.

Но жизнь, как известно, идет дальше, и, как это ни банально, но правда все чаще торжествует. Многие нувориши, внезапно разбогатевшие на своих связях, унаследованных еще с советских времен, сегодня отнюдь не процветают, потому что в условиях все возрастающей конкуренции зарабатывать «лимоны» становится труднее и труднее. Может, лично им при определенной осторожности и хватит до конца жизни своих миллионов, но вот их детям, а тем более внукам почти ничего не перепадет.

А способен ли лично ты, читатель, к самостоятельному ведению бизнеса? Это, как говорится, вопрос из вопросов. Ясно, что необходимы знания, опыт и, разумеется, первоначальный капитал, но если начинать «танцевать от печки», то, пожалуй, на первое место стоит поставить те или иные индивидуальные качества, обеспечивающие успех на ниве предпринимательства. На выявление их и направлен нижепредлагаемый американский тест.

В каждой из горизонтальных граф найдите то определение ваших качеств, которое, на ваш взгляд, более всего вам подходит. Пометьте его цифрой, соответствующей каждой вертикальной колонке (4, 3, 2, 1). После суммирования этих цифр оценка вашего потенциала владения и управления собственным делом может быть: отличной (25—28), очень хорошей (21—24), хорошей (17—20), средней (13—16), плохой (12 и меньше).

Если вы не попали в число «отличников», то особо расстраиваться не стоит, многое по тем же американским канонам зависит и от ваших партнеров. Например, если у вас не очень высокие оценки по «организаторским способностям» и «отношению к другим», то в таком случае в вашей команде должен быть кто-то с соответствующими сильными качествами.

Качества	4	3	2	1
Инициатива	Ищет допол- нительные задания, очень искренний	Находчив, смекалист при выполне- нии задания	Выполнит необходимый объем работ без указаний руководства	Безыници- ативный, ждет указаний
Отношение к другим	Позитивное, дружелюбное отношение к людям	Приятный в обхождении, вежливый	Иногда с ним трудно работать	Сварливый и некон- тактный
Лидерство	Сильный, вну- шает уверен- ность и дове- рие	Умело отдает эффективные приказы	Ведущий	Ведомый
Ответствен- ность	Серьезно под- ходит к выпл- нению любых поручений	Соглашается с поручениями (хотя и не без протеста)	Неохотно со- глашается с поручениями	Уклоняет- ся от лю- бых пору- чений
Организатор- ские способ- ности	Очень способ- ный в убежде- нии других	Способный организатор	Средние орга- низаторские способности	Плохой органи- затор
Решительность	Быстрый и точный	Основатель- ный, осмотри- тельный	Быстрый, но часто делает ошибки	Сомневаю- щийся и боязливый
Упорство	Целеустрем- ленный, не- легко обеску- ражить	Предприни- мает посто- янные усилия	Средний уровень упорства	Почти никакого упорства

## Мэны сегодняшнего дня

Портрет Карла Линнея висит почти в каждом кабинете биологии. Одни только растения он поделил на 24 класса и 116 отрядов. О животных и говорить не приходится. Разумеется, и людей, в частности, деловых мужчин, можно делить на отряды, виды, подвиды. Познакомьтесь с переработанным вариантом одной из классификаций, составленной некой безымянной незамужней студенткой.

**Меки.** Бледные, большеухие, робкие, как лесные серны. По праздникам катают девушку в трамвае и угощают пирожком. Скрупулезно делают свое дело,

хотя не всегда им довольны. К мекам относятся: бухгалтеры в нарукавниках, архивариусы...

Литературный пример: Акакий Акакиевич Башмачкин. Был «несколько рябоват, несколько рыжеват и с цветом лица, что называется, геморроидальным». Приходил в экстаз от переписывания. Погиб за шинель на коленкоре. В наследство оставил: пучок гусиных перьев, две-три пуговицы, оторвавшиеся от панталон и капот.

**Мэны.** Полная мекам противоположность. В 20 лет уже имеют кожаные куртки приятных расцветок, прыскаются французским одеколоном и пьют баночное пиво. С утра предпочитают блондинок, после обеда — брюнеток, а вечером — просто оргии. Обычно встречаются в рэкрете и совместных предприятиях.

Литературный пример: Евгений Онегин. Любил ростбиф окоровавленный, трюфели, сыр лимбургский, горячий жир котлет. Не менее трех часов проводил перед зеркалом. Очень рано стал тревожить сердца кокеток записных.

**Папики.** В прошлом, как правило, мэны. Солидные, в душистых седирах, на заднем сиденье машины возят теннисную ракетку. Вкладывают деньги в недвижимость. Летом отдыхают на Кипре или Ривьере. Отчески относятся к девушкам, вступающим в жизнь.

Литературный пример: Сергей Сергеевич Паратов, увезший Ларису-бесприданницу за Волгу. Умело и со вкусом жуировал жизнью. Носил черный однобортный сюртук в обтяжку, высокие лаковые сапоги и белую фуражку. Был и так не беден, да еще собирался взять в приданое золотые прииски в полмиллиона.

## «Бизнес»

### на привокзальной площади

— Девушка! Перед вами жертва коммунистического террора. Окажите мне материальную поддержку.

После того, как поддержка оказана, следуют восклицания:

— Боженька вас не оставит! Вашей мамочке тоже подадут. Вспомните меня.

Вот в поле зрения нищенки очутился школьник.

— Деточка! Подойди ко мне, мой пионер. Скажи, тебе в школе про милосердие говорили?

— Не-а.

— Паршивая у тебя школа, деточка! А тебе папа с мамой дали денежку на завтрак?

— Ну, дали немножко.

— Ты же все равно все прокуришь, проиграешь в автоматы. Дай тете денежку. Она за твоё здоровье супу выпьет.

Денежка дается, отчего тетя приходит в восторг:

— Ты моя умница!

Этот диалог взят из фильма Эльдара Рязанова «Небеса обетованные», где роль нищенки-попрошайки, как всегда с блеском, играет актриса Лия Ахеджакова.

Когда я одной интеллигентной и уже в преклонных годах даме на полном серьезе сказал, что ничего не вижу крамольного в подобном способе добывания денег, то надо было видеть презрительную гримасу на ее лице. Между прочим, сама она в нынешних рыночных условиях отнюдь не процветает и большую часть времени, как говорят, перебивается с хлеба на воду.

Любой из нас еще с советских времен знает, как томительно тянется время в ожидании установленного дня зарплаты. А тут тебе сразу дают в руку наличные. Торговец на базаре к концу дня не знает куда себя деть: ведь мясные, рыбные и прочие продукты на завтра могут быть уже негодными, а это такие убытки!

- *Любой спец в том или ином деле пока достигнет вершин мастерства, сколько времени и усилий для этого затратит! А попрошайке если что и требуется, так это немного смекалки, чтобы выбрать место помногोलюднее, а потом принять несчастный вид, трогаящий за сердце прохожих.*

Среди журналистов всегда находятся желающие сменить профессию. Один из них аж целый день, под-

стелив под себя предварительно тряпочку, на привокальной площади «влезал в шкуру» нищего. Видно, это у него неплохо получалось, раз к нему дважды подходили врачи и предлагали оказать безвозмездную помощь. Конечно, как и в любом занятии, пришлось столкнуться с издержками, главная из которых, пожалуй, свелась к пристальному вниманию к нему со стороны праздношатающихся пацанов. В один момент этому «нищему» даже показалось, что они, в отличие от медиков, его раскусили. Что касается денег, то он их заработал достаточно, по крайней мере, больше тех, что получает за день сидения в кабинете своей редакции.

Один пожилой весьма благообразного вида человек решил задеть тонкие струны душ состоятельных господ, которых нередко у нас в Риге можно увидеть у здания недавно отреставрированной по высшему разряду Национальной оперы тем, что рядом с собой посадил двух с печальными глазами собачек. Мол, если вам не жалко меня, то хоть пожалейте бедных животных.

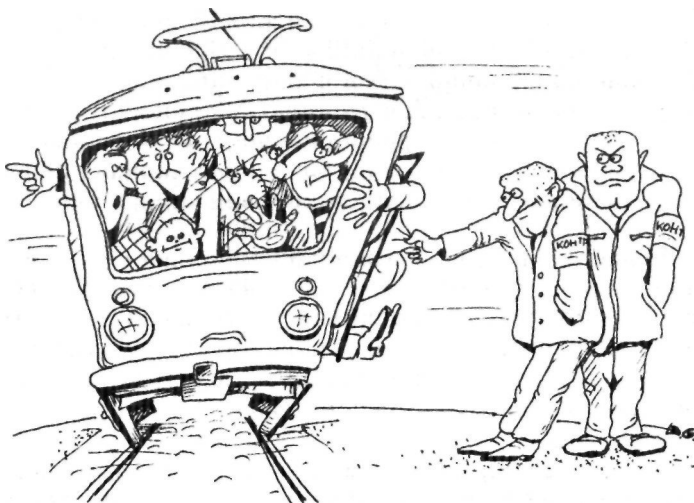
Если это занятие кого-то унижает, а так оно, скорее всего, и есть, то выход и здесь — было бы только желание — можно найти. Например, в Одессе нынче у престижных магазинов нуждающиеся в деньгах стоят не с протянутой рукой, а добывают средства тем, что перед каждым посетителем открывают входную дверь, и некоторым, надо сказать, достаются весьма солидные чаевые. А один из подобных «тружеников» даже стал дежурить у дверей районного суда.

Кроме того, этот «бизнес» при всех его издержках все же следует отнести к категории честных. У вас никто не требует в обязательном порядке каких-то сумм. Хочешь — поделись, а не хочешь — иди дальше спокойно своей дорогой. А вот если, скажем, к вашей легковушке подбегает пацан и предлагает, конечно, не за бесплатно, помыть или поохранять машину, а затем, потупив глаза, доверительно сообщает, что в этом районе очень часто бьют стекла у



транспорта, то тут, хочешь того или не хочешь, но придется раскошелиться, в противном случае только хуже будет. Такого рода «бизнес» скорее смахивает на рэкет, а с позиции морали здесь лучше всего подходит слово «мародерство».

А вот другой, более изощренный способ «вышибания» денег. В воскресный солнечный день в трамвай, направляющийся в загородный парк культуры и отдыха, набивается не один десяток пассажиров. У водителя по всем правилам должны быть талоны на проезд. Их, по его заверению, в которое не очень-то веришь, замечая ухмылку, не оказывается. Через метров 300 трамвай останавливает дружная команда контролеров и начинается «шмон». Зайцев набирается с десяток, их высаживают, а затем что есть мочи требуют заплатить штраф. Особенно достается скромным девчатам, не способным хоть как-то противостоять откровенной наглости. В чем заключался замысел проведенной операции? Люди в рабочее время ездят по другим маршрутам, используя для этих целей месячную карточку, и поэтому нет ничего удивитель-



ного в том, что не сразу спохватываются приобрести разовый талон. Кроме того, в том районе нет публичности газетных киосков, где также продаются эти талоны. Ничуть не сомневаюсь, что и водитель трамвая за свои старания получил на лапу гонорар.

Вот еще один, причем совершенно законный, способ опустошения кошельков. И здесь речь идет лишь о сравнительно невинных проказах. Прежде чем устроиться на любую работу с вас потребуют санитарную книжку, в которой фиксируются результаты медицинских обследований. Но все дело в том, что книжка старого образца, стоящая сущие пустяки, больше не подходит, а за новую, которая практически ничем от нее не отличается, придется выложить в 25 раз больше. А если к тому же вы собрались работать в торговле, то придется выслушать лекцию о необходимости мытья рук перед работой и тому подобные откровения. И этот «сервис» будет предоставлен отнюдь не бесплатно.

Наполеон Хилл в своей книге «Думай и богатей» среди множества способов делания денег предлагает такой вариант, связанный с самовнушением:

- *«Уединитесь в спокойном месте, закройте глаза, повторяйте вслух: «...к 1 января 19... года я должен иметь в своем распоряжении 50 тысяч долларов... Я верю, что должен иметь эти деньги в своем распоряжении. Моя вера так сильна, что я вижу их сейчас воочию. Я их держу в руках. Они ждут меня...».*

Боюсь только, что при этом волнующий звон металла так и останется у вас в голове. Окружающим это не принесет точно никакого вреда, а вот, что касается самого себя, то как бы не стать после подобных внутренних манипуляций заурядным нытиком-бездельником.

Не откажите мне в помощи!

Главная задача нищего — это сказать нужный текст в нужном месте.

### **Вокзал**

Люди добрые! Ехал я в электричке с работы, заснул ненароком, а когда очнулся, сумки моей рядом не оказалось. Дайте денег, чтобы хоть на трамвае домой доехать! Меня жена, дети ждут не дождутся.

### **Женское общежитие**

Милые женщины! Я так любил свою жену, а она все равно меня выгнала из дома! Посмотрите на меня, я ведь хороший: не пью, не курю, но все мои деньги остались дома. Дайте мне немного грошей на хлеб, я обязательно их верну!

### **Коммерческий банк**

Господа предприниматели! Станьте спонсорами фестиваля школьного творчества! Наш расчетный счет 123456789, код 987654321, счет валютный. Оплата производится на месте, не заходя в банк. Внесшим более тысячи долларов бесплатно вручается бутылка шампанского и фирменная майка.

### **Винный магазин**

Мужики! Вы меня уважаете или нет? Не дайте человеку подохнуть с похмелья! Ладно, если жалко денег на «Столичную», так хоть на портвейн сбросьтесь!

### **Министерство иностранных дел**

Уважаемые дипломаты! Прошу обратить пристальное внимание на нарушение моих прав человека. В депутатстве мне отказали, по телевизору выступить не позволили. Выделите мне финансы, чтобы я мог выехать на свою историческую родину!

### **Полиция**

Дорогие работники правопорядка! Довожу до вашего сведения, что сегодня в полночь авторитет по кличке Китайчик совершит нападение на кассу завода шампанских вин. Прошу вас выделить мне деньги на газовый пистолет, рацию, бензин и премиальные в случае успешного завершения операции.

## Из дневника психолога

### Пассивность нынче не в цене

Более десяти лет я знаком с одним семейством, которое, если подходить по принятым в советское время меркам, из разряда чисто пролетарских. Глава семейства большую часть жизни «крутил баранку», а после выхода на пенсию подался в сторожа. Мать, насколько мне известно, с юных лет трудилась на конвейере радиотехнического завода, куда затем устроились и две ее дочери. Распад СССР самым серьезным образом прошелся и по этому заводу — фактически он прекратил свое существование. И как повели себя в этой ситуации две сестры, которым к этому моменту исполнилось по 35 лет? Они опустили руки и стали надеяться на что угодно, только не на самих себя. Я понимаю, что если бы на дворе были 1990—1992-е годы, когда все новые веяния порою казались преходящими, несерьезными, но в конце 90-х годов какие уже могли быть иллюзии! Тем не менее, они, поддавшись влиянию ряда работниц из их коллектива, стали писать жалобы во всевозможные организации, в которых настаивали разобраться с тем, почему их завод прекратил свое существование; потом начали выклянчивать деньги у новой администрации, назначенной судом. Вскоре дело дошло и до голодовки. Надо сказать, кое-какие деньги им удалось заполучить, и благодаря жесткой экономии прожить полгода без залезания в долги за квартирную плату. Поэтому я не раз говорил, что им, в принципе, крупно повезло, зачастую на других крупных предприятиях людей в один момент, без всякой канители и перспектив оставляют без средств к существованию. Вскоре безденежье и угроза быть выселенными за неуплату за квартиру оказались настолько мощными, что одна из сестер обратилась в бюро по трудоустройству. Содрав с нее 15 долларов, лишь через 2 месяца ей подыскали подходящий вариант: в солидном, внешне респектабельном магазине требовалась уборщица. Обещали мизерную плату, ибо это неквалифицированный труд. Кроме того в её обязанность входило приготовление в подсобном помещении обеда для руководства. Я понимаю, что работодатели сегодня представляют собой отнюдь не добреньких дядечек, но все-таки должен быть здесь какой-то предел, нельзя же до такой степени наваливаться на людей, ограниченных

в финансах! Она все же устроилась на эту работу, которая с каждым днем преподносила ей все новые «сюрпризы». Окажется, в течение 10 часов никуда, ни на шаг нельзя было выходить из помещения, а потом объявился грузчик, пожелавший, чтобы и ему чуть ли не на подносе преподносили жареную картошечку.

Слушая про все эти безобразия, меня который раз не покидала мысль: «Ну почему все члены этого семейства оказались настолько неприспособленными к нынешней жизни?» Так, их пожилой отец, проводя каждую вторую ночь на охраняемом объекте, где всегда хватало праздношатающихся пьяниц, за эту работу получал ну такие гроши, что, ей-Богу, лучше было бы ему, как говорят, лежать на диване и плевать в потолок. «Хозяин — барин», — примерно к этому сводился ответ сестер на мои недоумения. Пускай будет и барин, но зачем себя превращать в раба, в существо, начисто лишённое элементарной самостоятельности, независимости? Вы же, черт побери, когда-то были пролетариатом, гегемоном, носителем всего самого ценного, передового в обществе! Одни слова, причем громкие, пустые, за которыми стоял выматывающий труд, сформировавший в конце концов безволие и пассивность.

Теперь расскажу о бывшем комсомольском работнике. В новых условиях эти люди, некогда беспрекословно выполнявшие функцию проводников партийной воли, должны были почувствовать себя неуютно. Так вот один мой знакомый, которого я имею в виду, в такой ситуации примерно и оказался. Открыв небольшую торгово-посредническую фирму, он спустя год окончательно завалил свое дело. Но он все же был не рядовым комсомольским работником, окончил даже в свое время Высшую партийную школу при ЦК КПСС и смотрел на жизнь всегда реально, зная цену хорошим контактам как с подчиненными, так и с руководством. Проболтавшись без дела полгода, он все-таки сумел «вклиниться», ничуть не скрывая того, что по блату, в один солидный банк. Дали ему, не имеющему экономического образования, довольно звучную должность: заведующий сектором внутренней информации. В своем банке он быстренько наладил нормальные отношения с коллегами и перешел в более престижный отдел — кредитный. А вскоре пошли зарубежные поездки. Я несколько не сомневаюсь, что в банковской среде он окажется далеко не из последних, как в свое время и на комсомольской работе.

Третий пример будет касаться еще одного моего знакомого, в советское время работавшего гидом-переводчиком в пароходстве. Должность весьма неприметная и скромно оплачиваемая. Тем не менее, проворному человеку, не загруженному массой насаждаемых со стороны общества идеями-фикс, она давала кое-какие возможности в плане собственного обогащения. В его черном дипломате всегда лежали импортные диски и сигареты, которые он «сплавлял» нужным людям. Наверняка имел дело и с более солидным товаром, о чем, правда, не распространялся. По крайней мере, он лихо раскатывал по городу в своих «Жигулях», а к вечеру обычно шел в престижный ресторан с одной из своих многочисленных подружек-красоток. Но вот началась перестройка с ее разговорами о кооперативах, и как-то незаметно для всех, знавших его, он приобрел шикарную трехкомнатную квартиру в центре города, обставив ее, разумеется, не старой, дряхлой мебелью. Потом узнаю, что он, оказывается, уже в Нью-Йорке, где работает на ниве автобизнеса. Честное слово, не удивлюсь, если вдруг узнаю, что он, например, занялся добычей золота где-нибудь в Африке или даже оказался среди участников полета на какую-нибудь далекую планету.

- *Ей-Богу, будь моя воля, я бы пацанов уже с 10—12-летнего возраста в обязательном порядке, при содействии той же школы, заставлял распространять какой-нибудь мелкий товар (те же газеты, мороженое, напитки...).*

Можно было бы ввести и оценки по этому «предмету», значение которых было бы не меньше, чем, к примеру, по всячески почитаемым ныне иностранным языкам. Наверное, так только и можно сделать хотя бы частично свободным человека в капиталистическом обществе.

## Глас народа

### Вмазала меж глаз

«Коммунистом я сроду не был, но капитализм мне не по нутру. Слишком много развелось при нем вокруг фальши и лицемерия. В прежние времена люди тоже ненавидели друг друга, но всё между ними складывалось естественней, про-

ще. Плюнешь под настроение прохожему в морду — драться лезет. А нынче утрется и — за угол, от греха подальше. Вдруг я из мафии, или брат мой в полиции служит. Иногда такая тоска по социализму берет — завывать впору. И любое напоминание о нем, как бальзам на сердце. Недавно купил с лотка помидоры, полкило. Потом зашел в магазин за селедкой, а там контрольные весы. Положил на них пакете помидорами — на 40 граммов обвесила. Возвращаюсь к той торговке. Что ж ты, спрашиваю, стерва буржуйская, людей дуришь? Гони, говорю, еще одну помидорину, а то закопаю. Так та выбрала самую большую и спелую да прямо меж глаз мне ею и вмазала. Ну, прямо, как в прежние времена. Аж душа запела.»

Из письма в газету

## Всегда ли виноваты обстоятельства?

*Отвечайте «согласен», «не согласен» или «затрудняюсь сказать».*

1. Что бы ни происходило с человеком, ответственность за все нести он должен сам.
2. Предпочитаю действовать, а не размышлять над причинами неудач.
3. Порою мне кажется, что я родился(лась) под «несчастливой звездой».
4. Алкоголики сами виноваты в своей болезни.
5. При простуде лучше лечиться самостоятельно и не обращаться за помощью к врачу.
6. В том, что женщины порою бывают вздорными, а то и агрессивными, часто виноваты окружающие.
7. Мои поступки часто продиктованы чувством благодарности к другим.
8. Прежде, чем ввязываться в конфликт, лучше вначале разобратся в себе.
9. Если черная кошка перейдет дорогу, то перейду на другую сторону улицы.
10. Хотелось бы, чтобы окружающие были более терпимы к моим недостаткам.

**Обработка результатов:**

За каждый утвердительный ответ на утверждения 1, 2, 4, 5, 8 и отрицательный ответ на утверждения 3, 6, 7, 9, 10 начислите себе 4 балла. Ответ «затрудняюсь сказать» оценивается в 2 балла.

**28—40 баллов.** Любые проблемы вы предпочитаете решать сами, не перекладывая их на плечи других.

**14—26 баллов.** Во многих жизненных ситуациях ваша позиция неопределенная. Не связано ли это с вашей неуверенностью?

**0—12 баллов.** Вы слишком часто сетуете на обстоятельства, не предпринимая со своей стороны никаких активных действий.

## Мужик ты или не мужик?

Выбери подходящие для тебя ответы.

**Достал:**

- а) джинсы «Levi's»;
- б) ящик пива «Жигулевское»;
- в) продукцию компании «Шанель»;
- г) «мерседес-бенц» 600-й;
- д) туфли ручной работы, как у Брынцалова.

Ел:

- а) украинское сало;
- б) молочного поросенка с гречневой кашей;
- в) курицу руками;
- г) лапки лягушки с кукурузой;
- д) шашлык из акулы.

**Пил:**

- а) одеколон «Тройной»;
- б) виски «Скотч»;
- в) спирт «Роял»;
- г) «Боржоми»;
- д) коньяк «Метакса».

**Любил:**

- а) натурщиц из «Плэйбоя»;
- б) негритянку живую;



- в) Эдуарда Лимонова;
- г) жену лучшего друга;
- д) свое отражение в зеркале.

Ездил:

- а) к бабушке в деревню;
- б) на выходные в Париж;
- в) по БАМу;
- г) без билета в общественном транспорте;
- д) по ленинским местам.

**Ходил:**

- а) на концерт Расторгуева;
- б) ночью по кладбищу;
- в) вдоль по Питерской;
- г) по крыше своего дома;
- д) в кабак без денег.

**Дрался:**

- а) с тещей;
- б) с полицией;
- в) с владельцем черного пояса;
- г) с пьяным соседом;
- д) с рок-звездой.

### **Обработка результатов:**

За каждый ответ начисляется один балл.

**0—5 баллов.** Ты еще ничего не понял в этой жизни.

**6—20 баллов.** Кое-что ты повидал, кое-что испробовал.

**21—35 баллов.** Мужик, ты что надо! Все тебе ни-почем.

**36 баллов.** А у тебя все в порядке со счетом?

## Бизнес-курьезы

### *Побольше бы таких чудачек*

Чудеса благотворительности показала в Ростове-на-Дону супруга одного из новых русских по какому-то ей одной известному случаю. На левом берегу Дона, куда по выходным съезжаются загорать местные жители, она выкупила у продавца содержимое целого ларька со спиртным и пригласила выпить за ее здоровье всех пляжников. Через полчаса

один из них набрался смелости и взял благотельницу на понт: «А киоск со жратвой слабо выкупить?». Не говоря ни слова, скромно одетая богачка подошла к окошку киоска, и вскоре продавец бесплатно разносил по пляжу еду. Причину щедрости отдыхающие так и не узнали — вскоре к реке подкатил шикарный джип и увез чудаковатую тетку. По словам ларечников, она оставила у них четыре тысячи долларов.

### *Миллионеры на часок*

Вот уже несколько раз благодаря ошибке компьютера некоторым американцам выпадает возможность почувствовать себя миллионерами. Правда, ненадолго. Последний раз это произошло в результате сбоя в работе компьютера в чикагском отделении весьма солидного банка, когда гигантская сумма в 764 миллиарда долларов была разложена по счетам нескольких сотен самых обыкновенных клиентов. Один из них, обнаружив на счету астрономическую сумму, поставил банк в известность. Отблагодарил ли банк своего честного клиента — не сообщается.

### *Центы хранились в мусорниках*

Чиновники американского городка Ормонд-Бич отказались принять у художника Патрика Рена штраф за парковку автомобиля в неполюженном месте в размере 2850 долларов, которые он хотел заплатить... 1-центовыми монетами, сложенными в 4 мусорных бака. Теперь этот вопрос обиженный художник будет решать через суд.



## Глава 2

# Без рекламы бизнес не пойдёт

*«Хорошая реклама вообще порою не видна. Это как вода, хлеб, воздух: то, что окружает нас и формирует наши вкусы. Нас же никто не агитирует дышать, а мы дышим — вот идеальная реклама».*

И. Викентьев

*«Неважно, что что-то идет неправильно. Возможно, это хорошо выглядит».*

Первый закон Скотта

Реклама — это уникальное предложение

**Е**ще семь—восемь лет назад, особенно те, кто не выезжал за рубеж, вряд ли могли предположить ту особую роль, которую в нашей жизни займет реклама. От нее теперь никуда не скрыться и не убежать. У нас, в Риге, например, одно время всюю внедряли звуковую рекламу. Честно говоря, начинало малость раздражать, когда каж-

дый раз, подъезжая на троллейбусе к ветеринарной клинике, на весь салон раздавался радостный собачий лай, а затем хорошо поставленный женский голос рекламировал отдавать на лечение своих питомцев именно в эту клинику.

Кто хоть раз держал в руках учебник по рекламе знает, что

- *реклама не сводится к сообщению информации, и начинается она с такого понятия, как уникальное торговое предложение.*

Рассмотрим для примера два рекламных текста: «Перевозка личных вещей. Звонить днем по такому телефону, вечером — по другому», «Перевозка вещей и грузов автотранспортом и по железной дороге. Цены умеренные. Доставка до пункта назначения». На рекламу смахивает лишь второе объявление, потому что дается характеристика предлагаемой услуги, выгодно отличающая ее от подобных конкурирующих услуг.

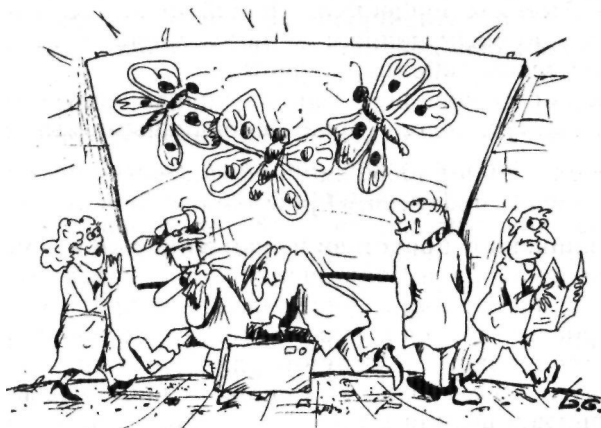
Тем не менее, рекламы — сухие, ничего не значащие для потребителя сообщения явно преобладают в общей массе. И дело тут не в том, что так глупы или недальновидны податели такого сорта реклам, а то, что

- *до сих пор немало предпринимателей находятся под действием еще бытующего с советских времен стереотипа, по которому хороший товар или услуга по сути в рекламе не нуждаются.*

Кроме того, немало директоров фирм, планирующих рекламный бюджет только исходя из имеющихся средств и, соответственно, прибегающих к рекламе раз от разу, при этом совершенно не пытаются исследовать ее эффективность. Плюс к этому они искренне полагают, что составленный ими текст непременно должен нравиться и другим. А то, что в школе у такого деятеля по русскому языку и литературе стояла тройка, так на это наплевать, раз он самый главный в фирме.

В то же время я вполне солидарен с французским социологом Ж. Бодрийяром, который не разделял страхов по поводу тотального порабощения сознания человека рекламными продуктами. Во-первых, любая реклама быстро приедается и как бы нейтрализуется другими видами рекламы. А, во-вторых, несмотря на весомый заряд внушения, запускает в сознании рациональные механизмы сопротивления или защиты, которые довольно сильно разубеждают. Иногда еще роль рекламы сравнивают со значением Деда Мороза для детей. Малыши прекрасно знают, что Дед Мороз не существует, однако это позволяет им дольше оставаться в рамках счастливого детства, пропитанного заботой со стороны родителей. Так же и реклама, создавая для нас некую выдуманную инфантильную ситуацию, несущую в себе заряд заботы о нашем личном счастье, незаметно покоряет, приучает к себе.

Как видно, в рекламе очень много психологии. Приведу блестящий рекламный ход, разработанный в свое время печально известной компанией «МММ». Речь идет не о Лене Голубкове и прочих персонажах, которые также попали в десятку, а о щитах с изображением на белом фоне трех ярких тропических бабочек, которые вывешивали на наиболее загруженных



станциях московского метрополитена. Текст под ними был следующий: «Из тени в свет перелетая». Глаз на них отдыхает, особенно в такой экологически тяжелой обстановке, как московский метрополитен в час пик. В результате создается прямое эмоциональное воздействие явно позитивного плана.

А вот другой, уже неудачный, пример из визуальной рекламы. Крупный банк в качестве одного из символов выбрал ракушку, вокруг которой располагались сложные графические сетчатые конструкции. Под рисунком шел такой лозунг: «Совершенная конструкция — высшее совершенство в банковском деле». Первое, и это было доказано психологической экспертизой, что воспринимал потребитель — это ракушка, которая, скорее, является символом медлительности, и лишь потом, и то это касалось только наиболее образованных людей, воспринимались эти сетки, которые как-будто бы и символизировали идею совершенства.

На что я еще не могу не обратить внимания, наблюдая ежедневно визуальную рекламу, так это на навязчивое стремление следовать американским стандартам. На первом плане обязательно идут симпатичные женские лица, на втором — дети, третьем — цветы и лишь четвертом — мужчина. Да, как известно, в Америке существует некий культ по отношению к семейным ценностям, чего однако не скажешь о российской действительности.

Если обратить внимание на политическую рекламу, то и тут, говоря профессиональным языком,

- *сплошь и рядом видно непонимание глубинных основ (архетипов) российского мышления.*

Явлинского представили как молодого вдумчивого реформатора, а Черномырдин олицетворял надежность и стабильность. После последних президентских выборов стало ясно, что электорат Явлинского сократился вдвое, а Черномырдин выступил просто унижительно слабо. В той ситуации, когда новые экономические веяния принесли для большей части на-

рода неизмеримые по сравнению с прошлыми временами страдания, чего давно не наблюдается в западном мире, большинство избирателей голосовали из чувства протеста за национал-патриотов. Мол, они покажут, они отомстят. Тому же Зюганову западные аналитики предсказывали полный крах на выборах, т. к. якобы он не умеет вести себя на людях, не способен связать пару слов, но как раз его немногословность, крепкая фигура явились только преимуществом, ибо невольно ассоциировались, и особенно у жителей сельских районов, с обстоятельностью, уверенностью в будущем.

## Убедись во всем сам

Презентацией нынче никого не удивишь. Где еще, как не на ней, можно непосредственно познакомить заинтересованных людей с продукцией вашей фирмы. Правда, порою все сводится к обильному угощению гостей спиртными напитками и до обстоятельного разговора дело не доходит. Это часто нетрудно заметить и по отчетам в прессе. То, что я увидел на презентации латвийского филиала транснациональной компании «Гербалайф», выпускающей, как известно, прежде всего высококачественные травяные продукты, никакого отношения к хлебосольству не имело. Да и смешно, честно говоря, выглядел бы разговор о здоровом образе жизни на фоне стола, уставленного рюмками и бутылками с алкоголем.

У входа в зал меня встретили две симпатичные дамы. Предложили усаживаться и чувствовать себя как можно свободнее. Все стены были увешаны плакатами, рекламирующими продукцию этой компании. Правда, не понравилось мне то, что, не успев я толком осмотреться вокруг, ко мне тут же подошел один молодой человек и стал допытываться, кто лично меня пригласил на данное мероприятие, как-будто вход не был свободный. Потом пытались выудить фамилию и домашний телефон, но это уж мне совсем не

понравилось и в грубой форме все же удалось добиться того, чтобы наконец отстали с расспросами.

Ровно в 17.00, как и намечалось, началась презентация. Среднего возраста дама с запоминающимися живыми карими глазами и массой значков на длинном пиджаке начала свое выступление с истории создания компании «Гербалайф». Довольно типичный ход и, надо полагать, действенный, раз он с таким усердием постоянно применяется. Поговорив еще минут пять о несомненных достоинствах продукции «Гербалайф», дама предложила выступить всем тем, кто успел уже ознакомиться лично с рекламируемой продукцией. Здесь, конечно, начался заранее отрепетированный спектакль. Я сразу обратил внимание на то, что все выступающие вместо слова «потреблять» постоянно говорили «кушать». Извините меня, кушают котлеты, но не травяные продукты. Первой оказалась довольно живая блондинка средних лет. Вообще все сотрудники «Гербалайф», а именно они, как нетрудно было догадаться, фигурировали в качестве выступавших, выглядели людьми привлекательными, с которыми приятно просто поболтать. Эта дама чуть ли не с юности постоянно жаловалась на сердце. Два года назад она стала потреблять продукцию «Гербалайф». Сначала сбросила 6,5 кг, потом 17 и скоро просто забыла, что существует такой орган, как сердце. Сумела привить интерес к «Гербалайф» и мужу, который, оценив достоинства здорового образа жизни, даже бросил курить. Кошка у них дважды сваливалась с 7-го этажа и, казалось бы, им никогда не дожидаться от нее котят, но и здесь с помощью «Гербалайф» произошло чудо: функция деторождения каким-то образом восстановилась и скоро в их семействе ожидается пополнение. Другая женщина, лет так под 60, поведала о том, что толком не могла ходить — до того сильно опухали ноги, непрерывно болел желудок, верхнее давление не поднималось выше 90. Спустя три месяца после приема «Гербалайф» с этим букетом болячек она распрощалась. Третьим лицом, испытавшем на себе «Гербалайф», ока-



зался уже мужчина. Полтора месяца назад ему удалили часть желудка. Благодаря действенности «Гербалайф» через десять дней он вышел из больницы и вскоре сумел, несмотря на страшную худобу, набрать 12,5 кг. В данный момент чувствует себя удовлетворительно.

Тот же подход, в основе которого лежит принцип убедительности личного примера, сплошь и рядом проповедуется с экранов телевизоров. Ну, любят, ценят — что тут поделаешь — западные компании наглядность и простоту в рекламных материалах. Однако когда по десять раз в день всякие Тани и Алены убеждают в том, что до чего же это бесподобная вещь — гигиеническая прокладка, то скоро на смену иронии приходит одно глухое раздражение.

- *Всем рекламщикам известно, что существует порог пресыщения, когда реклама превращается в антирекламу, которая не убеждает, а разубеждает. Но одно дело слова, теория, рассуждения, а другое — навязчивое желание лишний раз промыть мозги потребителю.*

Если, как лицо мужского пола, я отношусь к этим прокладкам изначально с неким вульгарным смешком, то и женщин подобная подача рекламы очень скоро начинает заводить, настраивая на отнюдь не доброжелательный лад.

Вот и на этой презентации «гербалайфовцы» предалились излишнему давлению. После, так сказать, «живой» демонстрации был еще показан фильм, где не меньше 10 человек восхищались продукцией компании. Я внимательно посмотрел на сидящих в зале и убедился, что не один я достиг пресыщения от этой однообразной повторяющейся информации. Если женщины еще как-то вникали во все, то мужчин то и дело выдавал отсутствующий взгляд или ироническая улыбка.

В конце стали показывать журналы. Один мужик весил аж 400 кг, и врачи считали, что жить ему оставалось недолго. И тут же рядом помещалась фото-

графия довольно полного, но, тем не менее, уже с человеческим лицом субъекта. Вот что с ним сделали травы от «Гербалайф»!

Концовка презентации была проведена довольно грамотно. После того, как пожелали каждому на собственном опыте оценить достоинства продукции «Гербалайф», предложили со своими вопросами обратиться к любому из сотрудников компании, тем самым исключая обмен мнениями со всей аудиторией. Порою одному критически настроенному человеку удастся испортить всю предыдущую обработку. Если говорить о «Гербалайф», то далеко не все от него в восторге. Ссылаются на индивидуальную непереносимость или зависимость, в которую невольно попадаешь от постоянного употребления продукта. В личной беседе с глазу на глаз все это будет выглядеть не так страшно.

В целом же я остался доволен увиденным представлением. Пускай и несколько примитивный получился разговор, но зато живой, эмоциональный. Именно это особенно важно для любой презентации.

## Как усилить воздействие текста?

Как человека пишущего, меня, конечно, в первую очередь интересуют все вопросы, связанные с составлением рекламных текстов. Из работ — надо сказать, весьма малочисленных в этой области — мне наиболее импонирует исследование Ольги Велик. Для анализа была взята одна из самых популярных газет — «Аргументы и факты», рекламная площадь в которой обходится рекламодателям еще в ту копейчку. Выяснилось, что почти в 50% случаев прибегают к так называемым восклицательным конструкциям. Это довольно простой и действенный способ, и не случайно он оказался так популярен. Различают несколько видов восклицаний. В одних прежде всего содержатся общеизвестные факты: *«Статистика неумолима: русскую водку любят все!»*, *«Романы о любви — романы, которые любят все!»*.

В других восклицаниях сделан акцент на призыве к действию, то есть они носят побудительный характер: *«Сделайте подарок детям!», «Грузите спирт бочками!»*.

В третьих разъясняется та или иная услуга и подчеркивается ее приоритет над подобными: *«В этих ботинках все сделано так, чтобы вашим ногам было удобно!», «Чист, как первая любовь! Крепок, как мужское рукопожатие! Лучший в мире спирт...»*—.

**Эллипсис** — еще одно экспрессивное синтаксическое средство, используемое примерно в 20% случаев. В данном случае пропускается та или иная часть речи, за счет чего текст приобретает динамизм, повышается эффект его воздействия на читательское сознание: *«Каких только пекарен не предлагает сегодня рынок — на любой вкус (здесь пропущено слово «пекарни»). Но у них, как правило, один общий недостаток — дороги...»* (а тут недостает местоимения «они»).

Наиболее часто однако пропускаются глаголы, которые, как известно, сами по себе обозначают действие: *«Сильная машина — сильному хозяину!»* (опущен глагол «нужна»). *«Ваша безопасность и комфорт — в наших руках!»* («находятся»).

**Риторический вопрос** — третья по распространенности синтаксическая конструкция. Ключевым словом в построении такого рода вопроса является местоимение «вы» в его различных модификациях. Основная цель риторического вопроса — это зафиксировать внимание на самом читателе, а уж потом на его нуждах: *«У вас проблемы? Их решает фрахтовый агент железной дороги Молдовы...», «Вам необходимо отопление, фонтан, просто вода? Приобретайте новинку — недорогой, компактный и экономичный насос...»*.

Эффект от вопроса будет еще больше, если используется батарея их, идет как бы нагнетание проблемы или желания: *«Вы чувствуете в себе дремлющий талант Форда или Рокфеллера или вы хотите стать новым русским Столыпиным или Витте и возродить русскую экономику? У вас есть прекрасный шанс воплотить свои мечты!»*.

Весьма эффективно сочетание восклицательных конструкций с вопросительными. Создается как бы двойной эффект: восклицание привлекает к рекламному объекту, а риторическое обращение направлено уже на самого читателя: *«Зингер — подарок на всю жизнь! Кто не знает швейные машины «Зингер», славящиеся своими надежностью и качеством?»*.

**В вопросно-ответной форме** делается попытка предугадать вопрос потребителя и тут же дать на него ответ. Таким образом с наибольшим эффектом приводится в действие контактно-устанавливающая функция: *«Почему же мы продаем их так дешево — неужели они краденые? Нет, они не краденые: это те самые ботинки...», «Что такое новый телевизор «PHILIPS»? Прежде всего, это новый кинескоп...»*.

В развернутой форме вопросно-ответная форма превращается уже в интервью, которое вполне может содержаться и в рекламных текстах: *«Спец. корр.: „Доктор Паскаль, как вы объясните столь необычный эффект новых, синтезированных вами духов Био-эт-ректив „Гейша“?» — Д-р Паскаль: „„Гейша“ состоит из особых молекул, излучающих специфический запах при соприкосновении с кожей человека...»*.

**В антиэллипсисе**, как нетрудно догадаться, используется намеренное повторение какой-то части речи с целью закрепления именно ее в сознании читателя: *«Вам нравятся такие кожаные бумажники с калькулятором, но не нравятся цены в дорогих магазинах? Мы доставим вам по почте эти бумажники значительно дешевле», «Эти ботинки настолько мягки и эластичны, что их легко можно согнуть двумя пальцами... Эти ботинки так легки и эластичны, что вы с удовольствием будете носить их круглый год...»*.

И, наконец, при **парцелляции** происходит дробление фразы. За счет этого привлекается внимание как к рекламной информации, так и к объекту рекламы: *«Замерьте вашу талию. Наденьте пояс на легкое хлопчатобумажное белье... Сделайте зарядку,*

*побегайте или просто помойте пол. Снова измерьте талию. Вы убедитесь в действенности эффекта сауны», «Автогерметик! Эффективен для всех типов... Прошел испытания Французской ассоциацией производителей...».*

А теперь поделюсь некоторыми соображениями относительно рекламной статьи. Конечно, далеко не каждый рекламодатель может позволить себе это, потому что для этих целей требуется большая газетная площадь. Но вот часто практически всю эту площадь занимает логотип или массивный заголовок. В таких случаях, по-моему, есть смысл задуматься над следующим: не будет ли большей отдача от рекламной статьи, особенно если она написана живым языком и содержит интересные факты, мысли? В качестве примера приведу выдержку из текста, составленного фирмой, занимающейся поиском и предоставлением своим клиентам информации о зарубежных деловых партнерах:

«Правильно говорят: лучше учиться на чужих ошибках. Итак, жила-была одна фирма N. Торговала она компьютерами и другими приятными на внешний вид и вкус вещами. И вот однажды поехал директор этой фирмы далеко-далеко — в Японию. Города, небоскребы, роботы и — японцы, японцы, японцы! И все улыбаются и щурятся!

Тут наш директор даже немного растерялся. Бизнесмены вокруг выются прямо как мухи — не хотите ли продать то, не хотите ли купить это? А самый респектабельный японский самурай так обхаживал гостя, так уговаривал, готов был на все условия, хотел даже усыновить директора. И, конечно, улыбался и щурился лучше всех, показывал все свои зубы, а глаз вообще не было видно.

И директор сдался. Продал блестящий, красивый, в аккуратных стопочках алюминий японской фирме «Синсида-си». Потом вернулся домой, сел в своем офисе за стол, включил чайник и стал ждать японских денег. В голове мелькали красивые мысли о том, куда он потратит деньги, как он теперь развернется, какую кашу заварит... -

Но день шел за днем, неделя за неделей, а потом и месяцы стали проскакивать. Из Японии приходили поздравления с праздниками, с пожеланиями здоровья директору, его

секретарше и всему дружному коллективу фирмы... Только денег все не было и не было. Фирма N не знала, как ей поступить. То ли вызвать самураев из «Синсидаси» на дуэль, то ли подать на них в суд, то ли взять атлас мира и плюнуть на все Японские острова вместе взятые и забыть про улыбчивых и сощуренных. Встал извечный вопрос, который одинаково мучил и принца датского, и вождя октябрьской революции, — что делать?!»

Далее этот горемычный директор обратился в рекламируемую в статье фирму, которая чуть больше, чем за пять дней подготовила ему исчерпывающую информацию о компании «Синсидаси». В итоге же директор убедился в простой и совершенно справедливой истине: ничего не ценится так дорого, как нужная деловая информация вовремя.



## Из дневника психолога

### Случай в Сбербанке

В Сбербанке возле окошечка с надписью «Коммунальные платежи» небольшая очередь. Неподалеку сидит чрезмерно полная старушка с палочкой. Увидев знакомого в очереди, ничуть не стесняясь окружающих, она спрашивает:

— Где это ты так успел загореть, Семеныч?

Сказав несколько слов про огород, на котором много работает, он, в свою очередь, неожиданно озадачил ее таким вопросом:

— А у тебя дома котик есть?

— Есть!

— Понаблюдай, как он утром, когда проснется, потягивается. Будешь делать так по утрам и будешь здоровой. А то тут сидишь с палкой, лишний шаг боишься сделать!

— Так у меня сахар в крови.

— Я вот десять лет мучился с печенью, а после такого упражнения выпрямились все позвонки, сжимавшие нервы, идущие к печени. Жалею очень, что узнал об этом так поздно.

— У меня сестра — профессор. Сколько она занималась гимнастикой, а все равно тяжело болеет.

— Гимнастика — это одно, а тут важно именно с самого утра дать организму заряд...

Слушая этот диалог, я подумал, что рекламные агентства могли бы специально заниматься разыгрыванием подобных сценок в местах массового скопления людей: где-нибудь на пляже в жаркий день, перед началом сеанса в кинотеатре, в кафе в обеденное время и так далее. Как известно, быстро распространяются не только сплетни, а вообще любые необычные, интересные факты из жизни.

А вот другой пример. Стою с другом возле витрины, на которой выставлены десятки средств, используемых для активизации или разнообразия сексуальных отношений. Мое внимание привлекают таблетки в необычной упаковке. Молодая продавщица, не поленившись, читает мне список лекарственных средств, входящих в них: женшень, кофеин и прочие распространенные стимулирующие средства. Мой друг, как мне показалось, на полном серьезе, спрашивает: «А вы сами употребляли эти таблетки?» (Молодец! Спросил бы еще, не испытала ли она оргазм после этого?) Девушка,

ничуть не смущаясь, ответила: «Да, употребляла», — вот что значит, если человек на своем месте! Друг эти таблетки по причине дороговизны не купил, но явно заинтересовался ими. Личный пример, да еще в личной беседе с симпатичной девушкой — весьма заразительное средство.

Бизнес-контакты

## Деловые объявления

Снимаю сглаз и порчу с курса рубля.

Обналичу, обезличу, искромсаю, изувечу.

Ликвидация фирм под ключ на 12.

Менеджер Алеша за 1000 долларов  
познакомится с некрасивой дочкой  
фининспектора.

Хотите сделать выгодное вложение?

Накупите себе тампонов «Оби».

Тампоны «Оби» — это самое  
выгодное вложение.

В любое удобное для вас время  
прямо со склада: гашиш, красная  
ртуть, черный нал.



## Бизнес-курьезы

### ***Набираются кошки***

Одно из самых крупных агентств Санкт-Петербурга разместило рекламу о наборе персонала в разделе «Кошки» газеты «Из рук в руки».

### ***Виноваты во всем ножки***

После показа телевизионных роликов, в которых топ-модель Синди Кроуфорд в мини-юбке рекламировала автомобили фирмы «Кадиллак», курс акций этой фирмы... упал на 10%. Неужели в этом виноваты ножки Синди, которые выглядели привлекательнее автомобиля?

### ***Рам для любителей пива***

В американском штате Висконсин появилась туристическая достопримечательность — самая большая в мире пивная кружка, размером с восьмизэтажный дом. Внутри нее расположены магазины, музей пива, маленький пивной заводик с дегустационным залом, а через «ручку» проходит эскалатор.



### ***Не летайте самолетами!***

«Летайте самолетами Аэрофлота!» И в центре — портрет невозвращенца Барышникова.

С. Довлатов

## Глава 3

# Посмотри на себя и своего партнера

*«Мы должны научиться читать едва уловимый шифр человеческой души, и тогда человек станет понятнее нам. Если же мы никогда не сделаем попытки проникнуть в эту область, она навсегда останется для нас темной, зловещей и полной опасностей».*

Э. Межелайтис

*«У нее лицо ребенка, повернутое к солнцу».*

А. Моравиа об актрисе К. Кардинале

*«Мое настоящее лицо находится в постели. Оно — тупое».*

М. Жванецкий

## Будьте с жестами на «ТЫ»

**П**ринято считать, что человека с головой выдает его взгляд. По моим же наблюдениям — это далеко не так. Ведь тот, кто, к примеру, «строит глазки» в ходе деловых или иных отношений отнюдь не всегда искренен в своих намерениях. А вот если ваш партнер сложил руки на груди, сцепил

*ноги, то тогда уж точно можно сказать, что он не расположен к ведению разговора, пытается как бы отодвинуться от вас подальше. Одним словом — жесты не способны обмануть никого, при наличии, конечно, элементарной способности хоть что-то замечать вокруг.*

Игорь О.

Жесты и другие телесные проявления, действительно, способны многое сказать о человеке. В свое время

- 3. Фрейд писал: *«Ни один смертный не способен сохранить ничего в секрете. Если запечатаны его уста, проболтаются кончики пальцев, и измена просочится сквозь малейшие поры его тела».*

На практических занятиях я часто предлагаю своим слушателям три картинки, на каждой из которых нарисован мужчина, разговаривающий по телефону. Следует приблизительно определить род его занятий или семейное положение. В большинстве случаев даются правильные ответы, потому что данный вид информации, особенно если зафиксировать на нем внимание, оказывается вполне доступным. К примеру, изображенный мужчина стоит по стойке «смирно», пиджак застегнут, в прямой руке папка. Нетрудно догадаться, что перед нами человек из деловых кругов. На другой картинке мужчина ссутулился, наклонил голову, переступает с ноги на ногу. Так и кажется, что он выслушивает очередные наставления жены. На последней картинке лица мужчины не видно, голова его слегка склонена набок, и держит он трубку так, будто это объект его страсти.

Всегда интересно понаблюдать, как соотносятся у конкретного человека его слова и жестикуляция, что в свою очередь позволяет делать интересные выводы. Например, политик убеждает аудиторию в своем теплом отношении к ней и при этом несколько раз невольно делает короткие, как каратист, удары ребром ладони по трибуне. В приведенном в самом нача-

ле примере обращалось внимание на сцепленные руки и ноги. Именно такую отстраняющую позу нередко приходилось наблюдать в ходе внешне мирно текущих переговоров.

Можно ли расширить диапазон своей жестикуляции, сделать его, к примеру, более выразительным? Оказывается, это не так-то просто — «вмонтировать» новые или измененные жесты в повседневные поступки; причем, естественно, речь не идет о придании своему поведению большей порывистости, а то и драматизма — такие игры на публику мало кого способны в чем-то убедить, скорее наоборот, еще больше оттолкнут. В реальности чаще приходится делать акцент на сокрытии, а то и недопущении у себя отдельных жестов. Постукивание пальцами по столу, потирание уха, носа, приглаживание волос, а некоторые умудряются делать руками такие движения, будто постоянно отгоняют от себя мух. Большинство подобных жестов указывают на нервозность, столь характерную для нашего беспокойного времени. Только контролировать при этом свою нервную систему будет недостаточно, поскольку любой жест, кроме всего прочего, есть некий сложившийся поведенческий стереотип, который может проявлять себя как бы сам по себе, не слишком привязываясь к тому или иному душевному состоянию. Поэтому немаловажная роль отводится способности осознавать детали своего поведения, стать как бы над ними. А это дело непростое, облегчить которое могут различные групповые тренинги, где каждый из участников, поставленный в разнообразные предполагаемые ситуации, затем оценивается с точки зрения своей жестикуляции. Если все же говорить о культивировании у себя каких-либо новых жестов или отдельных деталей, то это занятие сродни актерскому мастерству.

- *Большинству из нас, видимо, есть смысл работать не над всеми жестами, а либо над необходимыми для профессиональных целей, либо над теми, к которым испытываешь расположение.*

Сюда, к примеру, следует отнести рукопожатие, которое, при всей своей универсальности, в каждом конкретном случае несет черты неповторимости. Рукопожатие между коллегами отличается от рукопожатия начальника и подчиненного. И совершенно по-другому оно происходит между близкими людьми. А вы умеете, скажем, дарить подарки? Ведь зачастую самые искренние в таких случаях пожелания воспринимаются не иначе, как подаяние. Одним словом, не проходите мимо жестов, будьте с ними на «ты».



## Присмотритесь к походке

То, что по походке при внимательном взгляде можно многое проведать о внутреннем мире человека, в принципе, не является большим секретом. Тем не менее, всегда полезно ознакомиться с данными в этой области, расширяющими и углубляющими наши представления о таком сложном объекте, как человек.

Итак, если некий субъект **идет быстро**, при этом размахивает руками, то с уверенностью можно сказать, что он имеет ясные цели и знает, как их достичь.

Если же объект вашего наблюдения немного как бы **волочит ноги**, а взгляд его устремлен куда-то в сторону, то лучше и не пытайтесь решать с ним проблемы (финансовые, личные и прочие). Постарайтесь посочувствовать ему, и в следующий раз он обязательно пойдет вам навстречу.

Те, кто держат руки на бедрах, и при этом их походка стремительна, вероятнее всего, неуравновешенные люди. С таким надо быстро, не откладывая на потом, принимать решения и реализовывать их.

Когда же походка из-за словно одеревеневших ног подчеркнута принужденная, руки движутся энергично, а подбородок задран, то тут не приходится сомневаться в том, что перед вами как руководитель или лидер какой-либо неформальной организации.

## Сделайте лицо привлекательным

*Один мой коллега, считающий себя знатоком людей, любит повторять, что о человеке лучше всего судить по его губам. Они невольно, без всякого обмана способны передать все оттенки душевных состояний: жизнерадостность, радушие, презрение и так далее. Я же думаю, что все эти наблюдения по своей сути скорее напоминают гадание на кофейной гуще.*

Виктория З.

Губы, действительно, очень информативный показатель, о чем в свое время, к примеру, писал классик русской литературы В. Вересаев. Если обратиться к древней науке, а скорее искусству, физиогномике, пытающейся судить о внутреннем облике человека по анатомическим особенностям его лица, то и там губам отводится достойное место. В качестве примера приведу лишь некоторые отрывочные данные:

- *губы, правильно очерченные — доброта, сердечность;*

- *губы тонкие — хитрость, эгоизм, жестокость, сарказм, скрытность, лицемерие, хищность;*
- *губы толстые — чувственность и другие низменные инстинкты;*
- *губы выпуклые, детские — доверчивость и откровенность.*

Тем не менее, о человеке все же лучше судить не по анатомическим особенностям его лица, а по мимическим реакциям или, иначе говоря, выражению лица. Но и здесь не все так просто и однозначно. Во-первых, потому что у разных народов, культур на этот счет существуют свои стереотипы, эталоны. На Востоке невозмутимость, непроницаемость вполне естественны, чего, к примеру, не скажешь о нас, европейцах. Это хорошо видно на примере артистов, на долю которых выпал наибольший успех. Инна Чурикова, без сомнения, одна из самых ярких звезд российского кино и театра. Ее муж, режиссер Глеб Панфилов неоднократно признавался, что больше всего он восхищается ее умением быть одновременно трогательной, смешной, острой, трагически пронзительной и так далее. А Иннокентий Смоктуновский, Евгений Леонов? Разве не благодаря своей многоплановости они сумели покорить сердца многих и многих людей?!

Мне приходилось много работать с начинающими манекенщицами, так вот для них главная трудность — это не выработка у себя, как порою полагают окружающие, специфической, слегка покачивающейся походки, а неумение убрать с лица зажатость, а часто и высокомерие. Известный итальянский фотограф Беппе Лопетроне так сказал о латвийских моделях: «Для них 100 долларов, которые я плачу за съемочный день — максимум, но они могут зарабатывать намного больше — хоть 5 тысяч. Если станут раскованнее, будут смеяться, а не стоять, как памятник».

Безусловно и то, что на восприятие чужих лиц влияют чисто субъективные причины. Люди иногда могут обращать внимание лишь на те реакции, кото-

рые характерны лишь для них самих или говорят о благоприятном прогнозе. Главной причиной столь субъективного отношения к лицам следует назвать ранние детские впечатления. Не могу не привести по этому поводу меткие наблюдения известного психотерапевта Л. Кроля: «В одной семье ребенок привыкает распознавать приближение «грозы» всего лишь по неподвижности маминого лица, а в другой получает «полный набор» признаков в виде искаженного, оскаленного рта, сузившихся глаз, наморщенного лба. В одном доме принято хвалить друг друга и детей нарочито небрежно, с лицами, выражающими скорее иронию, нежели радость; в другом процветают аффективные восторги по любому поводу, а в третьем вообще никто никого не хвалит и никому не радуется. Есть семьи, где изменившееся выражение лица может быть поводом к длинному выяснению отношений («Конечно, тебе не нравится то, что я говорю, и не делай вид, что тебя это не касается!»). В других, чтобы привлечь внимание к чьему-то эмоциональному состоянию, нужна едва ли не попытка самоубийства: «Так если бы она раньше сказала, что обиделась, мы бы, может, что-нибудь сделали...».

Работать над своей мимикой, как и над жестикуляцией, совсем непросто.

- *Для начала рекомендую внимательно рассмотреть свое лицо в зеркале и попытаться уловить несколько устойчивых выражений.*

Занятие это непривычное, да и, прямо сказать, для большинства не слишком приятное. Красивая дама может вдруг обнаружить, что красота ее — отталкивающая, недоброжелательная: колкие бегающие глаза, поджатые губы. Или вы неожиданно поймете, что ваше лицо способно «напрягать» окружающих — заставлять их настораживаться, чувствовать себя как бы под контролем. Лучше всего — но для этого требуется определенное мужество, — если вы попытаетесь, используя все то же зеркало, рассказать о восприятии своего лица близким, а возможно, и ма-



лознакомым людям. Затем сравните свои ощущения с тем, что услышите в ответ. Когда задействована обратная связь, результат более осязателен. Как-то одна моя клиентка искренне поделилась с подругой, что ей мешает в общении с мужем и детьми излишняя угрюмость, и услышала в ответ, что на самом деле ничего, кроме хитрости, ее лицо не выражает.

Теперь, когда вы, наконец, вникли, «вчувствовались» в свое лицо, начинайте придавать ему наиболее привлекательные черты. Например, вам хочется, как, впрочем, и большинству, выглядеть несколько жизнерадостнее, — не то, чтобы улыбка доходила до ушей, но чтобы ощущался при этом общий положительный настрой. А у вас, скажем, частенько на лице проскальзывают скепсис или ирония. Так вот, для начала приподнимите уголки губ. Затем чуть раскройте глаза, не надо их все время держать сжатыми. Обратите внимание на брови, приподнимите их вверх, не стоит их сдвигать к переносице. Постарайтесь освободиться и от вертикальных складок на лбу. Одним словом, экспериментируйте, не бойтесь привнести сюда искру творчества.

## На работу через астролога

«Без рекомендаций Бориса Хигера и Владимира Санжаревского я не принимаю к себе на работу ни одного сотрудника», — заявил однажды в печати директор одного из предприятий в Харькове. На чем же основаны подобные рекомендации, которые столь высоко ставит этот руководитель? Речь идет прежде всего об астрологии и физиогномике. Между прочим, специалисты подобного профиля имеются в штате ряда солидных фирм Японии и Англии.

Из наблюдений Бориса Хигера:

**Рожденные зимой** — одаренные, смелые люди, вспыльчивые, но не злопамятные. Принципиальные, целеустремленные, не склонные к компромиссам, они идут прямой доро-

гой и не свернут с нее, даже если речь идет о жизни и смерти. Довольно самокритичны, однако не терпят давления сверху, не поддаются влиянию. Вопросы решают спонтанно. С ними нелегко и в семье, и на работе. Если не хотите спровоцировать их на агрессию, держитесь с ними спокойно и мягко.

**Весенние** — тоже способные, любознательные, но слабохарактерные, часто не имеют своего мнения, мнительные, обидчивые. К цели идут сложным путем, приспосабливаясь к ситуации, добываясь своего с помощью гибкости, хитрости, интеллигентности, а то и не брезгуя взятками. При этом мартовские — более эгоистичные, подверженные стрессам, апрельские — хорошие ораторы и поистине незаменимы в ситуациях, когда надо выгородить провалившего дело директора. Майские? Вы пытаетесь их в чем-то переубедить, но...

**Летние** — добрые, широкие натуры с несколько неустойчивой нервной системой, бойцы за справедливость. Они более жалостливые, чем рожденные в другое время года, менее жестокие.

**Осенние** — более логичные, менее импульсивные, конкретные, часто перестраховщики. Сначала все взвешивают, а потом принимают решение.

Подбирая команду, в которой начальник ладил бы с подчиненными, необходимо, чтобы кто-то из них был рожден летом. В противном случае неизбежны конфликты. Впрочем, два лета не очень-то уживаются друг с другом.

Из наблюдений Владимира Санжаревского:

Высокий **лоб** говорит о поэтичности натуры, более низкий — об аналитическом складе ума. Выпуклый указывает на хорошую концентрацию, талант стратега. Очень низкий лоб — такой был у Сталина — свидетельствует о жестокости, высокой подозрительности. Есть люди, у которых лоб и нос составляют как бы одну прямую — это знак молниеносной реакции, человек мгновенно схватывает мысль, будто получает ее готовой из космоса. Философа можно узнать по надбровным дугам — брови будто выпирают, вы видите костяной нарост. Сросшиеся брови говорят о недоверчивости. Чем гуще брови, тем непокорнее натура.

Стоит обратить внимание на **морщины**, которые идут вдоль переносицы. Если она одна — перед вами самодур, действия которого непредсказуемы. Двойная указывает на

то, что перед вами человек, склонный все время взвешивать все «за» и «против», воспринимающий мир объективно. Такая двойная морщина была у Высоцкого.

Немало интересного о человеке расскажут его **уши**. Чем они оттопыреннее, тем независимее в своих суждениях личность. Если внутренний ободок уха доминирует над внешним — перед вами человек импульсивный, который не всегда считается с окружающими. Внутренний ободок как-будто прячет внешний — это указывает на недоверчивость, подозрительность.

Ну, а если лица не видать, и перед вами лишь краткая записка, об авторе которой нелишне было бы составить некоторое представление до встречи? Взгляните на подпись. Чем закрученнее она, тем сумбурнее человек. Если **почерк** в виде черты, то его обладатель очень целенаправленная личность. По степени нажима можно судить о решительности. Все буквы связаны между собой — у автора математический склад ума, каждая отдельно — поэтичная, импульсивная натура.

## Живая речь — совсем не мелочь!

По статистике до 80% рабочего времени у менеджеров разного уровня уходит на повседневные контакты. И тут встает вопрос: по каким признакам лучше всего судить о тех или иных намерениях, эмоциональных состояниях делового партнера? О жестах, походке и мимике уже говорилось. Теперь обратим внимание на голос, который также мало подконтролен сознанию, а, значит, прямо, непосредственно отражает человеческую суть.

Начну разговор с громкости голоса — самой простой и незамысловатой характеристики. Почему-то до сих пор бытует мнение, что чем выше она, тем увереннее человек. Чаще бывает наоборот,

- *излишняя громкость — есть следствие неуверенности в себе, стремление хоть таким образом скомпенсировать свои внутренние комплексы или напряжение.*

Если же обратиться к певцам, то, как нетрудно заметить, успехом у публики пользуются далеко не самые голосистые, способные «взять самую верхнюю ноту». В качестве подтверждения люди преклонного возраста наверняка назовут Марка Бернеса, те, кто помоложе, скорее всего Юрия Антонова, самые юные — Андрея Губина.

Теперь о паузах. Без них практически не обходится ни один контакт. Благодаря им происходит полноценный обмен мнениями, внутренними желаниями. А вот отсутствие пустот в разговоре скорее говорит о внутреннем дискомфорте, стремлении избежать упоминания о неприятной теме.

И, наконец, **темп речи**, который отражает текущее эмоциональное состояние говорящего. Человек чем-то разгоряченный, возбужденный, как правило, недоговаривает полностью слова и наоборот, усталый, безразличный, как бы растягивает звуки.

Приведу краткий анализ одной из ежегодных речей Бориса Ельцина перед Федеральным Собранием. В своем заключении эксперты отметили, что даже после провалов в самом начале с аплодисментами и периодических срывов голоса и потери нити выступления, он, словно на «автомате», возвращался к ритмичной речи (блокам по 5—8 слов). Это указывает на подсознательную регуляцию поведения, которая, не исключено, достигается значительным посторонним влиянием.

Театр, как известно, начинается с вешалки, а фирма... с голоса секретарши. В одну фирму позвонишь — и хоть и говорят тебе стандартное «халло», но оно столь промодулировано, столько в нем неизъяснимо-го женского очарования, что даже если у тебя есть поводы для высказывания обоснованных недовольств, начинаешь чувствовать себя в роли обиженного ребенка, который очень быстро успокаивается после нескольких ласковых поглаживаний матери. К монотонному, вялому голосу отношение еще вполне терпимое, но когда в трубке раздается сплошной звон металла, то, сам того не замечая, переходишь на

резкий тон. Об издержках у таких фирм говорить особо не приходится.

Основной же массе деловых людей, по-видимому, в первую очередь следует заботиться не о красоте своего голоса — для этого требуется определенный талант и немало усилий, — а об умении выступить на людях или, попросту говоря, «толкнуть речь». И это не какая-нибудь блажь, ибо кто, как не сам бизнесмен может лучше всех представить товар своей фирмы.

Какие основные требования предъявляются к речи? Вначале, как некогда в старые «добрые» времена, процитирую «отца застоя» Л. Брежнева: «Пора всем работникам идеологического фронта покончить с неизжитой еще практикой механического, бездумного повторения прописных истин, со словесной трескотней (чувствуется влияние «крылатой» ленинской фразы: «Поменьше политической трескотни. Поближе к жизни». — Е. Г.). Пора сделать правилом говорить с людьми простым и доходчивым языком, вкладывая в каждую фразу мысль и чувства».

Над бывшими партийными вождями сегодня принято всячески иронизировать, а то и издеваться. Отступим от этого нехитрого дела и попытаемся найти здравую мысль в вышеприведенной цитате. А она, очевидно, в том, что

- *для успеха публичного выступления нужны прежде всего не особые ораторские способности, а живой, искренний интерес к тому, о чем говорится.*

Мысль не ахти какая оригинальная, но все же сходите в библиотеку и почитайте книжки по искусству произносить речи. В них вы увидите четкий крен только в одну, чисто техническую сторону выступления: надобно в первую очередь разбить речь на речевые такты, что оказывается далеко не простым делом, и постоянно тренироваться в постановке в нужных местах логического ударения. В результате речь приобретает стройную и законченную форму. Но

когда за этой образцово-показательной, внешне причесанной формой не слышишь, не чувствуешь эмоционального подтекста, авторского отношения к сказанному, то невольно начинаешь ловить себя на мысли, что тобою пытаются манипулировать.

Коснусь еще одной детали публичного выступления, которой также часто не уделяется должного внимания: нужно ли использовать при произнесении речи жесты, и если да, то в каком виде, как часто и так далее. И на этот раз обратим свой взгляд на вождей коммунистической идеологии. Горький после выступления Ленина на V съезде РСДРП писал: «Его рука, протянутая вперед, и немного поднятая вверх ладонь, которая как бы взвешивала каждое слово, отсеивала фразы противников, заменяя их вескими положениями и доказательствами...». Этот жест, который, как известно, в дальнейшем воплотился в различных скульптурах, относят к категории указывающих. Его трудно назвать по-настоящему выразительным, а то и уместным, особенно при частом его употреблении. Интересный пример приводит американец Сопер, автор изданной в России книги «Основы искусства речи». Выступал ректор университета на собрании учеников средней школы. Тема была, что называется, избитая: несчастная судьба молодых людей, не прилагающих должных усилий в учебе. И вот в какой-то момент оратор прибег к на редкость наглядному жесту: схватил воображаемого юнца за шиворот, приподнял его над краем сцены и швырнул в бездну. Этот жест, по признанию Сопера, навсегда остался у него в памяти.

Напоследок перескажу еще один случай, но на этот раз из книги Карнеги «Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично». Именно эта его работа, несмотря на то, что прошло уже немало лет, как я ее впервые прочитал, мне представляется наилучшей для любого, кто пожелает начать совершенствовать свою речь. Так вот, однажды к известному бизнесмену Гиббону зашел незнакомец, внешний вид которого говорил явно не в

его пользу. Но он так изящно и убедительно говорил, что многоопытный Гиббоне вскоре перестал обращать внимание на стоптанные ботинки, изношенное пальто, небритое лицо своего собеседника. Вот так речь стала как бы пропуском в высшие деловые круги. Чем не заманчивая, скажите на милость, перспектива?!



## Бизнес-курьезы

### **Улыбка за 200 долларов**

Смех, как утверждают некоторые американские социологи, играет в жизни огромную роль, но только в том случае, если смеются «по всем правилам». По мнению-социологов, 60% людей не умеют этого делать. В Нью-Йорке открыт специальный институт, где за 200 долларов учат «очаровательно» улыбаться.

### *У иностранцев все иначе*

Участники переговоров часто пользуются жестикуляцией и мимикой, которая, однако, у разных народов имеет различный смысл. В США «ноль», образованный большим и указательным пальцами, означает «все отлично», в Японии — «деньги», а в Португалии это вообще неприличный жест. Постукивание указательным пальцем по носу в Италии говорит о следующем: «Берегись, впереди опасность, они что-то замышляют». Этот же самый жест в Голландии означает «я пьян» или «ты пьян», в Англии — «соблюдай секретность». Немцы часто поднимают брови в знак восхищения. То же самое в Англии будет расценено как выражение скептицизма.

### *Глухие против бородатых*

Дикторам шведского телевидения запрещено носить усы и бороду. Поводом к этому распоряжению послужили протесты глухих телезрителей, которых в стране насчитывается около 700 тысяч. Они утверждают, что усы и борода мешают им следить за мимикой и движениями губ говорящих и тем самым лишают их возможности хотя бы частично понимать слова дикторов. Двадцати бородатым и усатым теледикторам пришлось срочно побриться.



## Глава 4

# Дипломатом быть не помешает

*«Говорите в гневе — и эта речь займет первое место среди тех речей, о которых вам когда-нибудь приходилось сожалеть».*

А. Бирс

*«Если вы явитесь ко мне со сжатыми кулаками, то я могу, пожалуй, обещать вам, что и мои кулаки крепко сожмутся, но, если вы придете и скажете: «Давайте посидим и посоветуемся, а если разойдемся во мнениях, то постараемся понять, чем это вызвано и по каким пунктам мы расходимся», — мы сразу обнаружим, что наши разногласия в конечном счете не так уже велики».*

В. ВИЛЬСОН

Начните разговор с приветствия

**Я** занимаюсь распространением товаров по системе многоуровневого или сетевого маркетинга. Значительную часть времени провожу в разговорах по телефону, убеждая всех,

*кого хоть немного знаю, в преимуществах моей продукции. Разумеется, веду себя корректно, вежливо, а, тем не менее, особыми успехами похвастаться не могу. Понятно, что тут не последнюю роль сыграла огульная критика сетевого бизнеса в средствах массовой информации, видящая в нем ничто иное, как очередную финансовую пирамиду, поэтому люди проявляют изначальную недоброжелательность. Однако в нашем бизнесе есть прямо-таки виртуозы своего дела, способные без длинных речей и сногшибательных фактов убедить других совершить с ними, говоря деловой терминологией, сделку. Чего, на ваш взгляд, мне не хватает прежде всего?*

Из разговора в ходе тренинга

Разумеется, дать точный, конкретный ответ невозможно, потому что поднятая проблема обрисована лишь в общем плане. Но в то же время радует то, что есть осознание важности для распространителя (а также рекламных и страховых агентов, брокеров, руководителей фирм и так далее) быть в своем деле профессиональным коммуникатором. Довольно часто попадаются в газетах объявления, предлагающие работу с внушительным для жителей постсоветского пространства месячным окладом порядка 500 долларов; если сумма не называется, то подчеркивается, что речь идет о перспективном бизнесе, не требующем никаких дополнительных капиталовложений (или взносов). Я специально звонил по указанным телефонам и в подавляющем числе случаев оказывалось, что речь идет о сетевом маркетинге, но что интересно — при этом трудно получить толковый ответ на свои вопросы, тебя воспринимают чуть ли не за идиота, не способного разобраться в специфике данного бизнеса и нуждающегося в одних четких наставлениях и указаниях. Тут профессиональной (или деловой) коммуникацией, как говорится, и не пахнет.

- *С чего обычно начинается контакт по телефону? Догадаться несложно — с приветствия. Однако, как свидетельствует статистика, в 57% обращений у предпринимателей оно отсутствует.*

Вроде бы мелочь, а в подсознании собеседника откладывается обида, которая неожиданно может дать о себе знать как раз в тот момент, когда дела шли, что называется, как по маслу.

Другая распространенная ошибка, возникающая на первых этапах коммуникации, — это неумение адекватно представиться собеседнику. Иногда вообще игнорируют этот момент или же считают, что вполне достаточно сказать что-то вроде: «Это я, ты еще не узнал меня?», «Привет! Это Вова со второго этажа» и т. п. С другой стороны, звонившему всегда полезно корректно выяснить, кто именно подошел к телефону: «Это Олег? А, извиняюсь, Вадим Петрович. Ну, тогда, конечно, Игорь», — такое начало делового разговора, безусловно, не отнесешь к ряду удачных.

- *Отмечу еще, что всегда надо иметь в виду то обстоятельство, что человек, которому вы звонили, совсем не обязательно именно в данный момент готов вести с вами разговор.*

Может, он уже третий час ждет так необходимого ему звонка, а тут вы «сваливаетесь на голову» со своими предложениями, или же просто у него нет времени. Специалисты по деловой коммуникации отмечают, что из-за подобной неувязки постоянно срывается масса выгодных сделок. А чтобы этого не было, всегда предварительно поинтересуйтесь относительно возможности продолжить с вами разговор.

Избавиться от всех выше отмеченных недостатков коммуникации проще всего, имея под рукой магнитофон (диктофон). Запишите свои наиболее типичные обращения, приветствия. Сколько у вас их получилось? Два-три, может, четыре? Мало. Должно быть порядка десяти, а то и более. Потом уже на практике, в реальности старайтесь активно применять свои приобретенные навыки. Здесь также весьма кстати оказывается прослушивание своих деловых бесед.

Более сложные и тонкие приемы общения связаны уже с умением понять внутренний настрой собеседника, после чего вполне можно рассчитывать, что ваши предложения будут приняты по меньшей мере с благосклонностью. Конечно, в этом деле есть настоящие виртуозы, которые до того тонко чувствуют темп, ритм речи, глубину дыхания, даже жесты невидимого собеседника, что автоматически наподобие зеркального отражения начинают вести себя аналогичным образом. Естественно, ответная реакция на это, если только при этом не улавливается элемент игры, детского подражания, может быть только положительная. Ведь любому человеку приятно, когда он видит, что другой воспринимает его всей своей душой.

Вышесказанное, скорей, из области «высшего пилотажа», но основы, как еще говорят, присоединения вполне доступны каждому. Самый простой тут вариант — это лишний раз поддакнуть. Часто рекомендуется сказать то же самое, что и ваш собеседник, но своими словами. Этот прием именуется перефразированием. Опишу еще одну технику, позволяющую расположить к себе партнера, и названную «трюизмом». Суть ее в том, что последовательно задаются три вопроса, на которые, как нетрудно предвидеть, последует «да». «Вы, конечно, знаете, что существуют лекарственные травы?», «У вас есть знакомые, близкие, использующие их?», «Вы сами хотя бы в виде пакетиков чая употребляли, например, мяту?». После такого рода «артподготовки» можно надеяться, что и в главном для вас вопросе, связанном уже с реализацией ваших лекарственных трав, последует тоже «да».

Присоединение также неплохо тренируется с помощью магнитофона. Главное тут — не останавливаться, искать постоянно для себя новые возможности, новые подходы.

- *Практика показывает, что не менее, чем в 80% случаев работа над своей коммуникацией уже через 2—3 месяца ведет к увеличению числа выгодных сделок и, соответственно, доходов предпринимателя .*

## Не перебивайте собеседника

Как известно, любое нарушение ритма деловой беседы вызывает у участвующих в ней отрицательные эмоции. Этот очевидный факт получил и экспериментальное подтверждение.

Канадские психологи провели десятки бесед с добровольцами, используя при этом помощь специально обученных интервьюеров. Разговоры шли в трех режимах: 1) собеседники обменивались мнениями не прерываясь; 2) интервьюер прерывал собеседника лишь однажды на 20 секунд; 3) интервьюер все время задерживал вопрос, ответ или реплику на три секунды. При этом у всех участников эксперимента регистрировалось электрическое сопротивление кожи на ладонях. А после каждого разговора участник его должен был оценить в баллах своего собеседника и сказать, хотел бы он вести беседу с ним еще раз.

В результате оказалось, что задержка ответа резко меняла кожно-гальваническую реакцию и значительно ухудшала отношение к собеседнику. Так же было и с реакцией при прерывании беседы, если интервьюер возражал интервьюируемому или высказывал неодобрение. Когда собеседника прерывали, но высказывали одобрение и согласие, впечатление от беседы и оценка человека не ухудшались. Значит,

- *верна старая истина: добрые слова во всех случаях приятны.*

### Из дневника психолога

## Оставьте свой телефончик

Звонит мне один доктор, предлагает записаться на курсы, организуемые его фирмой. Спрашиваю: о чем будет речь, какие вопросы намечено разбирать? Быстренько, словно

заученный стишок, перечисляет броские места из программы. Сразу чувствуется, что взял человек вечером записную книжку с телефонами и всех обзванивает, говоря одно и то же. На мое робкое замечание, что это несколько не то, что мне надо, бодренько говорит: «Дерьма не предлагаем!»

Звоню уже я, предлагая свои услуги в качестве психолога. Рта не успел открыть, как сразу просят оставить свой телефончик. Потом следует серия формальных вопросов: что заканчивали, можете ли дать рекомендации, где еще работали? Я бы еще понял, если говорил по рабочему телефону с каким-нибудь очень занятым руководителем крупной фирмы, а здесь, оказывается, с некой Светой по домашнему телефону, помещенному в рекламу. Не учуяв особого энтузиазма с моей стороны, переходит к еще более формальной концовке: «У нас есть ваш телефончик. До свидания». Ага, буду теперь день и ночь ждать от вас звонка.



А вот третий пример. Попал я на прием к директору персонала одного из солидных банков. Послушал вначале, как она просто блестяще по-английски вела разговор с одним из клиентов банка по имени Джон. Тут и деловитость необходимая присутствовала, и довольно искренние неформальные восклицания. Меня это, честно говоря, внутренне воодушевило, и, думаю, после быстро нашел с ней нужный тон

разговора. В конце договорились, что для окончательного прояснения ситуации перезвоню ей через месяц. И вот спустя установленное время сразу, деловито представившись, излагаю суть предыдущего разговора. Дорогой мой, ведь прошел не день или два, а месяц, и собеседница твоя совсем не обязательно должна была быть готова к контакту с тобой. Вначале надо было провести расширенную подстройку, то есть понять в каком настроении человек и т. д. Тем более, как убедился ранее, эта дама не из категории сухих деловых «крыс», ни на йоту не допускающих выхода за некие рамки делового общения. Короче, сорвался контакт, и остался я ни с чем.

## Лучше всего сдержаться

*Моих трех продавщиц прямо-таки начинает трясти, когда в магазин заходит этот покупатель. В чем он изрядно преуспел, так это в устраивании диких сцен по поводу того, что мы травим народ несвежими продуктами. В другой раз ему ничего не стоит придаться к тому, что не дали исчерпывающую информацию на его вопросы или же слишком медленно обслуживали. Предлагали ему, естественно, поискать другой магазин. Один раз даже полицией пригрозили, но его это еще больше заводит. Ладно, если бы он был один такой, но, как я уже стал замечать, и другие покупатели, глядя на него, становятся все более капризными.*

Из разговора с директором магазина

По наблюдению одного из работников торговли, с которым вполне можно согласиться, 20—30% покупателей — это обаятельные, симпатичные люди. А у остальных, увы, потрепаны нервы, и воспитание они получили отнюдь не дворянское. Этих симпатяг, «душечек», между прочим, ждут не дождутся ваши конкуренты. Вот и решайте после, стоит ли работать с агрессивными, занудными, упрямыми, капризными и прочими, так сказать, с характером клиентами? Один очень уважаемый мною писатель, вынужденный заниматься продажей своих книг, рассказывал,

что один «любитель книг» доставал его тем, что подходил к его лотку и громко при всех торговцах выкрикивал: «Вы не Пушкин!» Ему в шутку в ответ говорили: «А вы не Достоевский!» После чего словесная перепалка разгоралась с еще большей силой. В таких трудных, конфликтогенных ситуациях надо все-таки найти силы отказать себе в таком «удовольствии», как дать сдачи, нанести ответный словесный или даже физический удар. Даже если ваша спонтанная реакция и приведет к какому-то сиюминутному положительному результату, однако это отнюдь не означает, особенно в плане долгосрочных перспектив, вашу победу. Люди, бросающие «кость», преимущественно большие мастера своего дела, добивающиеся прежде всего того, чтобы в ответ на ваш контрудар затащить на свое поле и заставить играть уже по своим правилам.

Можно, конечно, махнув на все рукой, пойти на ряд уступок или согласиться со всеми выдвигаемыми требованиями. Только вот обычно дело на этом не заканчивается: вы приобретаете репутацию слабака, чем неминуемо начинают пользоваться все ваши недруги. Нечто подобное происходит и при подписании деловых бумаг. Все уже не раз обсуждено и стоит ли перечитывать текст, тем более напечатанный мелким шрифтом, да еще не на родном языке? Когда же договор вступает в силу и приходится подчиняться отнюдь не желаемым обязательствам, начинаешь понимать, что сам и никто другой «облапошил» себя, поддавшись минутной слабости.

Порвать всякие отношения с трудным клиентом или несговорчивой организацией — это уже третий тип реакции. Действительно, когда начинаешь понимать, что дальнейшее продолжение отношений чревато эксплуатацией или бесконечными ссорами, то подобная стратегия вполне себя оправдывает. Однако сколько угодно встречается ситуаций, когда разрыв оказывается поспешной реакцией и лучше всего какое-то время переждать, «уйти на дно», дожидаясь благоприятных перемен.



Что же тогда остается делать, если все реакции оказываются с изъязном?

- *Вообще не реагировать на критическую ситуацию, стать как бы над ней или, как еще говорят, подняться на балкон.*

Сколько раз был свидетелем и сам попадал в ситуации, когда в ход плавно текущих переговоров вмешивался еще один представитель фирмы, по сути пытаюсь перечеркнуть проделанную до этого работу. Если в ответ начинаешь настаивать на своем или оправдываться, то дело и вправду можно «запороть». Однажды, к моему удивлению, когда такой «выскачка» покинул кабинет, его правая рука по бизнесу, такой же как и он заведующий отделом, спокойно, словно до этого ничего не было, заметил: «Вернемся к нашему делу», — давая понять, что весь этот шум не стоит выведенного яйца.

Когда вы сталкиваетесь с трудным, а кто-то скажет «психованным» клиентом, постарайтесь понять одну простую вещь, после чего вам наверняка будет легче сдержаться:

- *в конечном итоге он кричит, скандалит не для вас и ради вас, а прежде всего для самого себя.*

Таким образом он пытается облегчить или смягчить свои внутренние страхи и сомнения. Учитывая и то, что подобная, мягко говоря, неконструктивная тактика была наверняка усвоена еще в детстве, так сказать, во времена игр в песочнице, ничему другому он не научился и иначе не может себя вести. Кроме того, кто, как не трудные клиенты, позволят вам мастерски овладеть искусством ведения переговоров, они для вас своего рода учителя, гуру, и за одно только это их надо всячески почитать и даже любить.

В ответ на вашу спокойную, джентльменскую реакцию, если только к ней не примешано высокомерие, обязательно в какой-то момент наступит пере-

лом в отношениях (за исключением того случая, когда перед вами тип, нуждающийся в помещении в психбольницу). У такого клиента начнет о себе давать знать если не стыд, то чувство вины за свои агрессивные наскоки, после чего ваши шансы удачно, к своей выгоде завершить дело, станут даже на порядок выше, будь перед вами весь из себя обаятельный партнер.

Как бы это и не звучало банально, но любую ситуацию можно повернуть так, что из неудавшейся, проигрышной она становится даже благоприятной, а то и желанной.

### **Из дневника психолога**

#### **Никчемные обвинения**

Эта фирма никак не могла рассчитаться со мной за поставленные им книги. Была джентльменская договоренность, согласно которой оплата производится по мере реализации каждый месяц. Фактически же спустя более трех месяцев я от них вообще ничего не получил. Заместитель директора этой фирмы попросту вешал мне лапшу на уши: видите ли, у них транспорт ходит в дальние точки только раз в два месяца, отсюда задержка с выручкой; ряд магазинов отказался принимать товар и так далее. Мне это все порядком надоело, и я решил позвонить директору этой фирмы. Заранее отрепетировал то, как буду ссылаться на двух известных ему лиц. Один его заместителя, с которым я имел дело, обозвал редкостным грубияном, а другой обвинял фирму в том, что она постоянно придерживает у себя чужие денежки (что фактически и произошло со мной). Однако разговор повернулся совсем не так, как я того ожидал. К моему удивлению, вся эпопея с расчетом была внимательно выслушана. Более того, было высказано удивление, как такое вообще могло случиться. Затем был дан дельный совет: договариваться всегда о конкретной дате расчетов, а не, скажем, на неделю или конец такого-то месяца. И, главное, тут же была выяснена причитающаяся мне сумма и предложено явиться в бухгалте-

рию к концу дня. После такого поворота в делах мои заранее приготовленные «обвинения» выглядели бы довольно неуместно, и я лишь позволил себе маленький «укус», и то, очевидно, можно было обойтись и без него: «С деньгами, конечно, трудно расставаться, но когда-то же надо это делать!»

## Ваш стиль общения

Приводимая ниже шкала разработана известным психологом А. А. Леонтьевым. По ней вы можете оценить как свои, так и чужие коммуникативные характеристики. Каждый раз выбирайте одну из семи оценок.

Доброжелательность	7654321	Недоброжелательность
Заинтересованность	7654321	Безразличие
Поощрение инициативы	7654321	Подавление инициативы
Открытость (свободное выражение чувств, отсутствие «маски»)	7654321	Закрытость (стремление держаться за социальную роль, боязнь своих недостатков, тревога за престиж)
Активность (все время в общении)	7654321	Пассивность (не управляет процессом общения, пускает его на самотек)
Гибкость (легко схватывает и разрешает возникающие проблемы, конфликты)	7654321	Жесткость (не замечает изменений в настроении собеседника)
Дифференцированность (индивидуальный подход в общении)	7654321	Отсутствие дифференцированности в общении (нет индивидуального подхода)

### Обработка результатов:

**45—49 баллов.** Все средства вашего общения на редкость органичны, со стороны создается впечатление, что встретились давно знающие друг друга люди.

**35—44 балла.** Беседа проходит корректно, любое удачное предложение сразу подхватывается, отдается должное юмору.

**20—34 балла.** В целом общение удовлетворяет каждую из сторон, хотя возможны отдельные проявления негибкости, невнимательности.

**11—19 баллов.** Отсутствует живость в контактах, характерно подавление инициативы одной из сторон.

**7—10 баллов.** Как таковое общение отсутствует, потому что оно обезличено.

## Бизнес-курьезы

### *Говорливая урна*

Самый чистый парк находится в Бельгии. На его дорожках не увидишь ни одной бумажки. Это заслуга психологов, которые предложили выполнить урну для мусора в виде смешного толстяка с огромным широко раскрытым ртом. Когда в него опускают мусор, толстяк громким голосом произносит слова благодарности. Дети выстраиваются в длинную очередь и подбирают с земли все бумажки до последней.



### *Дайте денег на БМВ*

Бездомный по кличке Шалган, в отличие от своих «коллег» не бормочет в вагонах московского метро: «Товарищи пассажиры, сам я не местный, изфините, позялуйста, что прошу у фас дать мне денег...», — а напрямую обращается к своей потенциальной жертве.

Увидев в толпе хорошо одетую женщину средних лет, он встает на эскалаторе напротив нее и, доверительно вглядываясь в глаза, заводит разговор о том, как проехать до respectableного «Палас-отеля». Получив разъяснения, обращается с просьбой оказать небольшое одолжение в виде

денежной суммы в размере 500 долларов, якобы недостающей ему для покупки нового автомобиля марки БМВ седьмой серии. 70% женщин, выслушав трогательный рассказ бомжа, закатываются в хохот и выдают ему как минимум 10 рублей. Остальные 20%, не обладающие чувством юмора, насупив брови, долго роются в кошельке и вручают не менее 100 рублей. И лишь 10% вступивших в беседу отказываются помочь «начинающему бизнесмену» в воплощении светлой мечты об автомобиле.

## Глава 5

# Товар продают, а не спихивают

*Купить-то и дитя купит, а продать  
и дед намеется.*

Из заповеди русских купцов

*«Даже самый щедрый человек ста-  
рается заплатить подешевле».*

Б. Шоу

*«Мне так понравился товар, что я  
купил всю фирму».*

В. Кайоам

*«Я долго не знала, что за пение пла-  
тят деньги».*

Э. Пьеха

## «Потребитель — это царь и Бог»

**В** прошлой главе рассказывалось о деловых кон-  
тактах в целом, здесь же пойдет речь о различ-  
ных стратегиях и тактиках, непосредственно  
связанных с актом купли-продажи, к чему по  
сути сводится любой бизнес. Отмечу, что в ка-

честве объекта сделок совсем не обязательно должен быть какой-то определенный материально осязаемый товар, это могут быть и услуги (посреднические, информационные, маркетинговые и другие).

Сегодня каждый кому не лень хает экономическую систему советских времен, когда в условиях сплошного дефицита отношение к потребителю зачастую было наплевательским. Тем не менее, и в тех условиях хватало людей, профессионально работающих в области продажи.

Эдуард Лимонов в своей книге «Молодой негодяй» приводит такой пример:

«Игоря Иосифовича нанимали, чтобы спасти план. Его переманивали и подкупали. Потому что Игорь Иосифович мог продать любую книгу. Обыкновенно он раскидывал свои несколько столов в центре площади Тевлева и, как восточный купец, расхваливал хриплым голосом свой товар: «А вот история ужасающего античного преступления! Борьба белой и черной магий!» Проходим трудно было устоять против такого зова. У лотков Игоря Иосифовича всегда толпился народ. История же ужасающего античного преступления была все-го-навсего завалившимся на складе скучнейшим томом из серии «Сокровища мировой литературы», выпущенным издательством Академии Наук».

А вот другой пример, взятый из очерка Анатолия Аграновского «Официант», написанного еще в 1965 году:

«Работал он красиво. Бегал между столиков танцующей походкой, слегка жонглировал подносом, а бутылки откупоривал, будто это фокус со штопором и салфеткой. Еще он улыбался, и улыбка была не механически заученная, а добродушная, тонкая, чуть снисходительная. Давно я не встречал человека, столь явно удовлетворенного своей ресторанной работой». Этот официант умел не только эффективно работать, но и мыслить экономическими категориями: «Я и на активе ставил вопрос: салфеток нет, формы у официанта нет. Мы кто, кабак, харчевня? Денег, говорят, нет на балансе. А почему нет? Вот у нас мангал в бездействии, а шашлык жарим на сковороде. Почему? Мало проходит шашлыков. А почему мало? Плохие шашлыки. А почему плохие? Потому что на сковороде. Я бы что в «Севере» сделал? Уб-



рал бы сверху наши прожектора — не ресторанный свет. Малые светильники на стол, торшеры по углам, стены в салатный цвет, приятный для глаз, серванты бы поставил. Тогда я солянку смогу перелить, прибор сменю рыбный на мясной — мне трудней, а окупится. И назвал бы ресторан «Домашний».

Эти два примера из тех времен, по-моему, наглядно демонстрируют важность учета любым продавцом следующего фактора:

- *продажа, которую сегодня еще любят называть распространением, в первую очередь должна ориентироваться не на сбыт любой ценой, а на реальные потребности людей.*

Их интересуют не любые книги, а интересные; приходят в ресторан не только и не столько поесть, а чтобы приятно провести время в кругу обходитель-



пых людей. Приведу еще одну цитату, в которой нахваливается опыт передовых западных фирм: «Производят ли они металлоизделия, жарят ли котлеты или сдают комнаты, практически все успешно работающие компании считают себя предприятиями обслуживания. Потребитель для них — это царь и Бог. Ему не пытаются всучить продукцию, произведенную по неотработанной технологии или покрытую ненужной позолотой. Он — получатель надежной долговечной продукции или же услуг, оказываемых безотлагательно».

Конечно, в наше по сути нищенское для большинства людей время нельзя закрывать глаза на резко снизившуюся покупательную способность населения. Это подтверждают хотя бы рекламные объявления в газетах, в которых сколько угодно предложений относительно продажи чего угодно и почти нет упоминаний о покупке.

- *Однако настоящие профессионалы в области продажи тем и отличаются от рядовых продавцов, что пытаются найти подход к любому клиенту.*

По статистике, из 100 человек, взглянувших на товар, обычный продавец способен побеседовать максимум с 20, а вот у профессионала эта цифра достигает 60. При этом рядовой продавец рассуждает примерно так: «Мол, чего из кожи вон лезть, если нет у человека денег». Во-первых, никто свой кошелек, заходя в магазин, не выставляет на всеобщее обозрение, и посему голословные утверждения об отсутствии денег нередко весьма далеки от истины. А, во-вторых, надо смотреть чуть вперед, в перспективу. Нет в данный момент денег, но ведь если мне очень нужен товар, то можно и постараться заработать необходимую сумму. Кроме того, и это известно любому продавцу, любой потенциальный покупатель уже тем выгоден для любой фирмы, что об ее услугах, товарах может рассказать широкому кругу зна-

комых. Это чистейшей воды реклама и очень действенная. На ней, между прочим, основан получивший столь широкий размах во всех постсоветских странах так называемый многоуровневый маркетинг.

О том, что низкий уровень продажи — это не пустой звук, могу судить по периодически то открывающимся, то закрывающимся магазинам в том районе, где я живу. Цены везде примерно одинаковые и побеждает тот, кто изо дня в день, а не раз от раза элементарно внимателен к нуждам любого покупателя независимо от размеров его покупок.

Рассмотрим еще пример из книги Д. Чейза «Мисс Шамвей и волшебная палочка»:

— О! Я знаю на все сто процентов, что «Винузин» украсит мадемуазель. Но, насколько я могу судить, мадемуазель довольна своими линиями.

— До сих пор мне не за что было их упрекать, — холодно заметила Мира.

— Нужно смотреть вперед, — сказал Богль. — В наши дни самая красивая женщина проиграет, если отстанет от времени.

Он достал коробочку и положил перед ней.

— Нужно видеть далеко, а думать широко, малышка. Чтобы всегда быть готовой к неожиданностям, нужно шагать в ногу со временем, с прогрессом...

— Нет, спасибо. Я в таблетках не нуждаюсь.

— Вам так кажется, потому что вы еще молоды. Но настанет день, когда вам придется все гуще накладывать на лицо штукатурку. И если ваш дружок это заметит, он быстро сообразит. Тогда-то вы и кинетесь нас разыскивать. Но нас в этой дыре уже не будет.

— Ваш напор начинает действовать на нервы! — вспылила Мира, сердито глядя на Богля.

Видя гнев красавицы, Ансель поторопился вмешаться.

— Не стоит больше надоедать мисс Шамвей. Мы-то знаем, что это в ее интересах. Но ты же видишь, что она против таблеток.

— Они ей еще понадобятся! — настаивал Богль. — Пройдет время, и она будет благодарить меня, как та женщина из Веракруз, которая начала с того, что плюнула мне в лицо. Через месяц она стала самой красивой в Мексике.

— Я сдаюсь, — сказала Мира.

И, открыв сумочку, вручила Боглю два доллара. Тот поспешно их схватил. Впервые он попытался продать самостоятельно и — получилось! Даже Ансель не смог скрыть удовлетворения.

Описанный Чейзом Богль, особенно учитывая, что он из начинающих продавцов, вел себя по отношению к клиенту вполне профессионально. Сразу же стал воздействовать на насущную потребность любой женщины быть красивой (правда, можно было обойтись без жаргонных словечек типа «малышка», «накладывать на лицо штукатурку» и других). Получив отказ, без всякой обиды стал снова рассуждать о женской красоте, которая, увы, недолговечна. К тому же привел конкретный пример, когда благодаря именно его таблеткам одна из женщин стала самой красивой в Мексике. Наверное, следовало бы еще рассказать о механизме действия этих омолаживающих таблеток, сравнить этот товар с другими. И, разумеется, Боглю следовало быть не столь настырным, за что он в конце концов и поплатился. Совершенная покупка была лишь внешним трюком, после чего Мира выкрала у Богля все его деньги, включая и свои 2 доллара. Не случайно опытные продавцы говорят, что

- *не надо непременно убеждать покупателя. В верности своего решения он должен, прежде всего, убедиться сам.*

## Знай свою меру

### **1. Совершая сделки, ты:**

- а) неукоснительно следуешь смете расходов;
- б) планы — это всего лишь планы, а реальные траты всегда выше;
- в) могу пойти и на перерасход, но лишь в случае острой необходимости.

### **2. Ты замечаешь нужную для себя вещь, но подобная у тебя уже есть. Твои действия:**

- а) проходишь мимо;

б) совершаешь покупку, потому что всегда надо следовать своим желаниям;

в) все зависит от наличия свободных денег.

**3. Совершая покупки на рынке, ты:**

а) очень долго выискиваешь подходящие по цене продукты;

б) берешь первое, что попадает на глаза;

в) достаточно посмотреть на цены у 2—3-х торговцев, чтобы прийти к решению.

**4. Часто ли ты сожалешь о своих тратах:**

а) никогда, потому что всегда следую принципу «семь раз отмерь, один раз отрежь»;

б) часто, потому что действую под влиянием настроения;

в) изредка, потому что все предусмотреть невозможно.

**5. Если у тебя долги:**

а) это не обо мне;

б) лучше не говорите мне о них;

в) изредка бывают после дорогостоящих приобретений.

**Обработка результатов:**

За каждый ответ а) — 1 балл, б) — 3 балла, в) — 2 балла.

**5—7 баллов.** То, что ты не швыряешь деньги на ветер — это точно. Но, наверное, все же иногда и можно выходить за установленные рамки.

**8—12 баллов.** Ты попал в золотую середину. Деньги не превратились для тебя ни в смысл жизни, ни в источник сплошных проблем.

**13—15 баллов.** Ты еще не вылетел в трубу? А вообще тебе давно пора задуматься о своем отношении к покупкам.

## Чтобы цены не кусались...

Разговор о цене, конечно, самое болезненное и тонкое место в любой сделке. Рассмотрим еще один пример из книги Д. Чейза «Перстень Борджа»:

«—Вы должны назвать цифру. Я рассказала о себе. Оцените меня.

Шалику импонировала ее прямота.

— Если вы готовы следовать моим указаниям, мисс Десмонд, — он разрезал грудку утки на мелкие кусочки, — если вы согласны одиннадцать месяцев в году находиться в моем полном распоряжении, тогда после прохождения курса самообороны я буду платить вам десять тысяч долларов в год и один процент с прибыли, полученной от операций с вашим участием. В сумме это составит приблизительно двадцать пять тысяч долларов в год.

Гея поднесла ко рту бокал.

— Хорошее вино, не правда ли?

— Каким же ему быть за такую цену? — Шалик не любил тратить деньги. — Что скажете?

Гея поиграла бокалом, будто обдумывая предложение, покачала головой.

— Не подходит. Я могу стать любовницей старика и получать в два раза больше. На одиннадцать месяцев в году стать рабыней... — Она засмеялась. — Извините, мистер Шалик, не устраивает.

Другой ответ разочаровал бы его.

— Быть может, вы назовете свои условия?

— Тридцать тысяч в год, начиная с сегодняшнего дня, — не колеблясь ответила Гея, — и пять процентов с прибыли.

Шалик грустно покачал головой.

— Жаль, мисс Десмонд, придется продолжить поиски.

Она ответила улыбкой.

— Мне тоже очень жаль, мистер Шалик. Значит, и мне придется продолжить свои поиски.

Шалик понял, что крепко сидит на крючке. Он искал именно такую помощницу. Шалик не любил проигрывать, но если Гея справилась с ним, то с другими сладит без труда. К концу обеда они пришли к соглашению. Гея получила тридцать тысяч в год и четыре процента с прибыли. Деньги будут переводиться, минуя налоговое управление, в один из швейцарских банков».

Описанный здесь господин Шалик хоть и в конечном итоге резко уступил в цене, тем не менее не откажешь ему в довольно грамотном поведении за время проведения всей сделки.

- *Во-первых, не стал сразу называть цену, а предварительно оговорил все свои условия. В таком контексте любая цифра не будет выглядеть так, как будто «взята с потолка». А, во-вторых, назвал вначале отнюдь не самую высокую свою цену.*

Ход, надо сказать, довольно типичный, в конечном итоге позволяет обеим сторонам прийти к некоему усредненному компромиссному решению. Услышав отказ, Шалик не стал тут же называть новые цифры, а предложил своей партнерше назвать свою цену. Конечно, было бы весьма интересно, если бы Чейз описал не только начало разговора, как можно понять, он продолжался отнюдь не считанные минуты. Видимо, Гей и вправду оказалась твердым орешком, ибо она уступила лишь один процент с прибыли и к тому же договорилась о перечислении полагающихся ей сумм, минуя налоговое управление, в один из швейцарских банков.

А вот второй пример, на этот раз из книги С. Шелдона «Гнев ангелов»:

•<— В нашей фирме есть вакансия для молодого способного адвоката, мисс Паркер. Для начала мы можем предложить вам пятнадцать тысяч долларов в год.

Дженифер слушала его и думала, как кстати оказалось бы это предложение год назад, когда ей так нужна была поддержка.

— Я уверен, — продолжал Пибоди-старший, — что через несколько лет вы сможете стать полноправным партнером в нашей фирме.

«Пятнадцать тысяч долларов в год и партнерство в фирме». Дженифер вспомнила свою контору, которую она делила с Кеном, скромную квартиру с имитацией камина.

Мистер Пибоди принял ее молчание за согласие.

— Отлично. Думаю, что вы можете приступить к работе уже в понедельник. Я...

— Нет.

— Если вам не подходит понедельник...

— Я имела в виду, что не принимаю ваше предложение, мистер Пибоди, — сказала Дженифер и сама удивилась своей смелости.



— Понятно, — воцарилось молчание. — Хорошо, я предлагаю вам двадцать тысяч долларов в год. — Он увидел, как она изменилась в лице. — Или двадцать пять. Подумайте хорошенько.

— Я уже обо всем подумала. У меня будет своя фирма».

Отдельно отмечу, что любой диалог из художественной литературы — это не стенографическая запись реальных разговоров из жизни. Отсюда все мои последующие критические замечания не следует рассматривать как критику в адрес самого С. Шелдона. Уж ему-то, одному из самых преуспевающих писателей Америки, к тому же еще успешно проявившему себя в таком на редкость сложном бизнесе, как постановка телесериалов, отлично известно, как надо вести разговоры о ценах.

В приведенном диалоге мистер Пибоди сразу назвал свою цену, чего, например, не стал делать герой Д. Чейза мистер Шалик. Не следовало тут же переходить к новым расценкам, причем значительно отличающимся от первоначальных. Все это начинает уже смахивать на авантюру, а не серьезное, заранее просчитанное дело. Мистеру Пибоди, наверное,

стоило попробовать «зацепить» партнершу тем, что в случае ее отказа предлагаемое место тут же займет другой претендент. Мисс Паркер объяснила свое решение тем, что собирается создать собственную фирму. Если бы ей богатый дядюшка оставил наследство или подарил, скажем, миллион долларов, тогда ее аргументация выглядела бы вполне убедительно. Для того чтобы зарегистрировать фирму как у нас, так и в Америке, много ума не надо, а вот удержаться на плаву, затем выйти на уровень достойных прибылей — это удел немногих. Поэтому мистеру Пибоди, предложившему помимо оклада партнерство в фирме, очевидно, следовало подвергнуть критике прозвучавший ответ мисс Паркер.

Выше я приводил выдержки из западных детективов. Разумеется, разговоров вокруг денег хватает и в российских детективах. Приведу небольшой кусок из книги В. Доценко «Команда Бешеного», вышедшей в свет в 1995 году:

«— Не бойсь, для тебя скину! — хмыкнул Бонни. — Какой товар нужен? И сколько?

— самого высокого качества и ассортимент разный.

— То есть?

— Пару девочек не старше двадцати, а вот с другим... — он поморщился. — С другим чуть сложнее: мальчик лет четырнадцати и желательно не наглый!..

— Оплата в чем: в рваных или зеленых?

— Конечно, в зеленых.

— Это упрощает дело. Для тебя только: за всех — мне полтинник, а им...

— На всю ночь или как.

— На всю.

— Им хватит по полтиннику на нос, итого — двести гринов. Выдержишь бюджет, или себе не остается?

— Все нормально, остается.

— А если товар действительно придется по душе, плачу на четвертак больше.

— Девочек получишь таких, что пальчики оближешь. И работают по полной программе, без дураков. Гарантия! Если не понравятся, то в другой раз обещаю других предоставить бесплатно. Идет?



— Идет!

— Сиди здесь и подожди минут пять: подсаживаться будут по одной. Как выберешь, подними вверх руку. Сначала девочки, потом мальчики.

— Вот, возьми! — Никита сразу протянул ему семьдесят пять баксов.

— А ты мне определенно нравишься, землячок».

Этот «землячок» предварительно на всю сделку получил от своего хозяина 500 баксов, так что свою щедрость он мог бы выразить и в более весомой, чем четвертак сумме. Вообще при таком раскладе разговор о ценах скорее напоминает безмятежный, ни к чему не обязывающий треп. В 95-м году, может, так оно действительно порою и было, но сегодня в любом самом криминогенном бизнесе на легкую жизнь при расчетах надеяться может только неопытный человек.

В заключение приведу еще несколько кратких советов, касающихся переговоров о ценах.

- *Сравнивайте всегда свою цену с ценами в других фирмах (если, конечно, для вас это выгодно).*
- \* *Покажите, из чего складывается цена (оптовая цена у производителя, доставка, налоги, гарантийное обслуживание и так далее), в таком случае она будет выглядеть как вполне реальная.*
- \* *На просьбу снизить цену или пойти на частичную предоплату всегда полезно иметь один—два контрответа («Не я устанавливаю эти цены», «Вы же не продадите свой личный автомобиль под мои личные заверения или за полцены!»).*
- *Если же контрответ не находится, то самое простое — честно признаться, что не готовы к подобному повороту дел и поэтому данный разговор следует перенести на другое время.*

В последнее время при демонстрации товаров стало модным, зачеркнув старую цену, указать новую —

на 10, 20, а то и 50% ниже старой. Конечно, любому приятно приобрести товар дешевле его первоначальной стоимости, но, по-моему, от частого употребления прием этот себя изжил.

Из дневника психолога

### «У нас своего Г... полно»

Выводы после моих «торгов» в одном ООО, занимающемся реализацией книг.

1. С самого начала сложилась неблагоприятная обстановка: в оценке моих книг приняло участие 3 человека. В таких случаях всегда найдется недовольный предлагаемым товаром. Надо было об этом сказать или вскользь заметить; по крайней мере, вели бы себя более скромно.

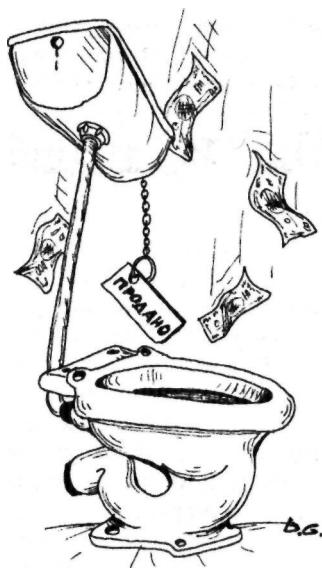
2. Самая главная моя ошибка была в том, что когда стали припирать низкими ценами и стереотипными уговорами, что, мол, нигде больше не дадут за мой товар, я занял довольно агрессивную позицию: вы не одни, книгами торгует море фирм. Понимаю, что это еще сошло, если бы у меня с данными людьми были относительно уважительные отношения, а тут они, естественно, стали показывать свой крутой нрав. Их директор, до того занимавший нейтральную позицию, и выдал мне, что называется, на-гора: «У нас своего Г..., извините, полно, а тут вы еще со своим товаром на мелкую сумму». Между прочим, перед этой явной наглостью он переспросил, много ли у меня книг. На что я простодушно сказал, что это остатки и другого товара у меня нет. Глупец, людьми, а тем более в торговле, движет прежде всего выгода, а я после моих откровений стал им совершенно не нужен.

А вот другой пример, где я проявил определенную прозорливость. В аптеке спрашиваю одно лекарство. Цена оказывается «кусачей». Начинаю думать: «А не обойтись ли мне без такого «удовольствия»?» А тут еще продавщица добавляет, что это последний экземпляр. У меня сразу появляется недоверие: больно уж это типичный прием убеждения сомневающегося покупателя. Аптек нынче много развелось, и в ближайшей нахожу то же самое лекарство, но на 30% дешевле.

## Бизнес-курьезы

### ***Продается сортир***

Запущенный сортир стал самым дорогим лотом на аукционе по недвижимости в Черновцах. Начальная цена его составляла 300 долларов, а ушел он за 8 тысяч. Ни месторасположением, ни посещаемостью этот туалет до сих пор не славился. Выяснилось, что большинство покупателей повышало ставки только потому, что подозревало в поступках конкурентов некий дьявольски хитрый расчет.



### ***Консультирует беспризорник***

Новый вид обслуживания стали предлагать отягощенным сумками покупателям на рынках Ростова-на-Дону местные беспризорники. Облегчение стоит 10 рублей с каждой подхваченной сумки. В стоимость услуги входит консультация, у кого из торговцев самое свежее мясо и кто больше всех обвешивает. Пока ни одного случая обмана со стороны пацанов или бегства с чужой сумкой не было.

### ***Строптивая говядина***

Президент Белоруссии Александр Лукашенко в очередной раз пообещал обуздать рост цен. Первой на его сообщение отреагировала говядина, подорожав на 15%.

## Глава 6

# Вы и вэ.ще окружение

*«Все хозяйственные операции можно в конечном счете свести к обозначению тремя словами: люди, продукт, прибыль. На первом месте стоят люди. Если у вас нет надежной команды, то из остальных факторов мало что удастся сделать».*

Л. Якокка

*«Хорошие менеджеры не только делают деньги, но и создают смысл существования для людей».*

Э. Атос

Знаете ли вы своих сотрудников?

**П**олгода назад я открыл кафе на тридцать мест. Для этого дела сознательно подобрал молодежь, так как знаю по своему опыту, что у работников общепита есть такая неисправимая привычка, как поорать на посетителей. Не пожалел денег на обучение персонала, и не где-нибудь на местных курсах, а в одной из скандинавских стран. Зарплата у нас

*нормальная, пусть и не такая, как в коммерческих банках, зато, что не менее важно, регулярная. Казалось бы, есть все условия для нормальной работы. А, тем не менее, посетители нашего кафе зачастую жалуются мне на грубость официанток. Скажите, что я не учел, на что стоит больше обращать внимание?*

Антон В., предприниматель

Судя по приведенному описанию, у работников вашего кафе нет подлинной заинтересованности в труде, которая и сегодня, по глубокому убеждению ряда руководителей, сводится к одной хорошей зарплате. А ведь есть и такие «мелочи», как общая атмосфера в коллективе, особенности поведения отдельных его членов, влияющие порою сильнее самых крупных денег. Любой из нас, за исключением, разве что, только самых твердолобых, подтвердит, как трудно находиться среди людей, которые только и делают, что косятся друг на друга, сплетничают по всякому поводу и т. д. А у вас кафе и, наверняка, основной персонал состоит из женщин. Об их повышенной эмоциональности, чувствительности к различным издержкам в отношениях и говорить не приходится. Поэтому совет здесь, в принципе, простой, от которого руководство часто отмахивается, как от назойливой мухи: мол, нам (а кому же, как не вам!) не до этих «пустяков», есть вещи более важные.

- *Взгляните на своих подчиненных не как на трудовые единицы, выполняющие строго определенные функции, а как на людей со своими внутренними, отличными от других мирами.*

К сожалению, в восприятии менеджеров, причем не только наших, до сих пор доминирует, согласно исследованиям А. Макгрегора, некий образ «среднего человека», который: а) испытывает отвращение к труду и использует любую возможность, чтобы избежать его; б) нуждается в принуждении, контроле, руководстве и угрозе наказания; в) стремится избегать ответственности и больше всего думает о собственной безопасности.

В наличии подобных взглядов, как правило, вслух не признаются, но, как известно, о человеке судят в первую очередь по поступкам, а потом уже по словам. Вообще, ошибочных установок и взглядов в сфере трудовых отношений более чем достаточно. В качестве подтверждения приведу только один пример.

Нравится шефу один из работников, и тот этим пользуется, предъявляя, а то и ставя условия сотрудникам, которые находятся выше его по служебной лестнице. А шеф, даже если поступают сигналы на «любимчика», не реагирует на них. Да не может такого быть! И так потихоньку изнутри и назревают конфликтные ситуации, последствия которых, если вовремя и грамотно на них не реагировать, могут оказаться весьма плачевными для деятельности фирмы.

Не буду в заключение в стиле Карнеги досаждать различными способами, как понравиться и привлечь на свою сторону людей. Все они слишком технологичны, детализированы и, в конце концов, точно следуя им, можно оказаться в положении сороконожки, которая вдруг стала думать о том, в каком порядке действуют ее ноги и, как известно, всюду опоздала. Если уж и пытаться изменить к лучшему взаимоотношения в коллективе, сосредоточьтесь на одной вещи, а именно (и о чем уже говорилось вначале), на человеческом, личном, если хотите, теплом отношении к своим сотрудникам. Кто-то, явившись на работу, озабочен своим здоровьем, другого волнуют результаты вчерашнего футбольного матча, сотрудники, имеющие внуков, с удовольствием говорят о них, заядлый автомобилист не прочь порассуждать о своей машине. Словом,

- *у каждого есть своя личная тема. Нашупайте ее, и человек откроется вам всей душой, а, значит, и работать с ним будет значительно легче.*

Возвращаясь снова к Карнеги, приведу один умственный в данном случае его совет: «Говорите о том, что интересует вашего собеседника». А интересоваться

## Вы и ваше окружение

могут не только те или иные эпизоды из личной жизни, но и престиж фирмы, поведение клиентов, — все то, что так или иначе входит в ныне модное понятие «корпоративная культура». Одним словом, будьте открыты, идите навстречу людям, и они ответят вам тем же.

## Коллектив изнутри

По трем психологическим показателям дайте оценку своему трудовому коллективу.

Показатель	Высокий уровень	Низкий уровень
Сплоченность	Наблюдается единство по всем жизненно важным вопросам, однако при этом отнюдь не запрещаются дискуссии, существование разных точек зрения	Имеются разногласия практически по любому принципиальному вопросу, что в результате приводит к отчуждению и распаду на враждующие группировки
Орган и зован ость	В экстремальных ситуациях возрастают взаимопонимание, согласованность действий под началом руководства	При возникновении трудностей растет напряженность, наблюдается как никогда низкий эффект управления
Тип отношений	В первую очередь оценивается вклад в общее дело, а не обаятельность, внешняя привлекательность и т. п. индивидуальные характеристики	Превалируют личные симпатии, когда «своим» все прощается, а у «чужих» осуждаются малейшие промахи

## Быть ли вам руководителем?

1. Горите ли вы желанием стать руководителем?
2. Всегда ли вы покупаете билеты в общественном транспорте?
3. Таблицу умножения еще не позабыли?

4. По ночам не преследуют кошмары?
5. За хозяйственные преступления не привлекались?
6. Гимн Советского Союза еще помните?
7. Грустите ли об ушедшей молодости?
8. Лучше, наверное, иметь дело с плохим начальником, чем с вредным подчиненным. Так ли это?
9. Донимают ли вас боли в суставах перед дождем?
10. Вы голубоглазый блондин?

### **Обработка результатов:**

1) «Да» на 1, 6 и 9 вопросы: трудолюбивы, целеустремленны, мнение начальника ставите выше общественного.

2) «Да» на 6 и 7 вопросы и «нет» на **1 вопрос**: лирический характер, к тому же предпочитаете не высываться. Подумайте, а не **стать** ли вам участником хора?

3) «Да» на 5 вопрос и «нет» на 2, 3 и 8 вопросы: смелы, решительны. Ваше истинное призвание — дрессировка тигров.

4) «Да» на 1 и 10 вопросы и «нет» на 8 вопрос: противоположный пол от вас без ума, тем не менее, коллектив вас не полюбит. Поэтому избегайте выборных должностей.

5) «Да» на 3, 5 и 8 вопросы и «нет» на 2 вопрос: прирожденный начальник, но с законностью у вас туго: лучше всего беритесь за малое предприятие с большим директорским окладом.

6) «Да» на 1 вопрос и «нет» на 3 вопрос: несомненный неформальный лидер. Лучше будет, если станете руководить своей супругой.

7) «Да» на 1 и 9 вопросы и «нет» на 2 вопрос: обладаете даром предвидения. Играйте лучше **в** казино.

8) «Да» на 1 и 4 вопросы и «нет» на 3 и 5 вопросы: умеете избегать конкретных дел. Займитесь отбором и тестированием руководящего персонала.



## И кнутом надо уметь пользоваться

Скажу честно: наш начальник примитивно груб. У него по отношению к своим сотрудникам задействован лишь один принцип: я — начальник, ты — дурак. Кого-то, может, такое отношение вполне устраивает, но ведь у большинства все-таки есть какая-то гордость, самолюбие. А наш «верховодитель» только и знает, как устраивать разгоны. Отсюда просьба: просветите таких горе-начальников о том, как надо уметь использовать свои властные полномочия.

Евгений А.

Наука хвалить или ругать подчиненного (а также супруга, ребенка, артиста, если хотите, политика) далеко не так проста, потому и не всем по зубам оказывается. С похвалой еще большинство худо-бедно справляется, хотя есть еще индивиды, типа описанного выше, для которых и этот вид воздействия на людей становится неразрешимой задачей.

Гораздо сложнее выбрать формы критики. Причем такие, чтобы не оскорбляли человека, способствовали его профессиональному росту. Приведу некоторые из известных **форм критических оценок**:

- *подбадривающая критика* («Ничего. В следующий раз сделаете лучше. А сейчас — не получилось.»);
- *критика-аналогия* («Раньше, когда я был таким как вы, то допустил точно такую же ошибку. Попало же мне тогда от моего начальника!»);
- *критика-похвала* («Работа сделана хорошо. Но только не для этого случая.»);
- *безличная критика* («В нашем коллективе есть еще работники, которые не справляются со своими обязанностями. Не будем называть их фамилии.»);
- *критика-удивление* («Как! Неужели вы не сделали эту работу?! Не ожидал...»);

- *критика-намеки («Я знал одного человека, который поступил точно так же, как и вы. Потом ему пришлось плохо...»);*
- \* *критика-требование («Работу вам придется переделывать!»).*

Стоит еще отметить, что все перечисленные формы критики эффективны лишь в том случае, когда подчиненный элементарно уважает своего руководителя. Когда же отношения натянутые, неизбежно появляются чрезмерно негативные оценки. В таких случаях обеим сторонам есть смысл призадуматься над своим поведением, отношением к обязанностям. Одним словом, заняться самокритикой.

## Юмореска

### Привычка у них такая

- Беда у меня, Иван Петрович...
- Да говори ты, не тяни резину. Но предупреждаю сразу — денег никому не одалживаю.
- Причем тут деньги! С кадрами у меня загвоздка. Понимаешь, сидят целый день и ничего не делают.
- Зарплату урежь, а то и вовсе перестань давать. Сейчас все так и делают.
- Уже как полгода сидят без денег, голубчики. А все равно, как и раньше, ровно в восемь все уже на своих местах. Привычка, видите ли, у них такая.
- Электричество, отопление отключал?
- А как же! А им все равно, сидят себе спокойно при свечах и в теплогреях.
- Тогда поставь на проходную охранника, пускай никого не пускает.
- Ты что, не знаешь наших людей? Они, если надо, сквозь любую щелку пролезут.
- Ситуация у тебя и вправду не из простых. Я тебе вот что посоветую: объяви по радио, что ваш завод находится в зоне повышенной радиации или что объявился переносчик СПИДа.



— Это уже что-то новое! Как бы только после этого меня самого с работы не погна́ли.

## Оцените меня правильно

*Несколько лет назад, когда я только начал работать в своей организации, у меня с одним из коллег возникли трения. Дело дошло до «разборки» у первых лиц учреждения, после чего на меня повесили ярлык серого, пригодного лишь для рутинных дел работника. И хотя уже прошло достаточно времени, за которое я не раз повышал свою квалификацию, отношение ко мне в коллективе так и не изменилось к лучшему.*

Игорь К.

Каждый из нас, безусловно, заинтересован в объективной оценке своих трудовых возможностей и достижений. От этого напрямую зависит служебный рост, общее самочувствие и т. д. Вопрос, поднятый вами, Игорь, далеко не частный. Проблемам, связанным с оценкой служебной деятельности, посвящаются представительные международные конференции. Так, участники одной из них пришли к выводу, что, несмотря на то, что многие фирмы уже 30—40

лет пользуются различными системами оценок, в значительной части этих оценок господствует субъективизм. Да и как этому не быть, когда зачастую во главу угла ставятся черты характера работника (контактность, исполнительность, обучаемость и др.), точная оценка которых весьма проблематична.

В настоящее время перспективным считается иной путь — выявление ошибок, имеющих место при оценке работника, с дальнейшим их избеганием или устранением. Приведу сокращенную классификацию типичных ошибок, разработанную Ю. Надольским.

«Эхо». Одна из самых частых ошибок, связанная с неправомерным обобщением отдельных черт характера оцениваемого работника. Так, если он обладает в какой-то области талантом, то ему нередко приписывают и другие положительные черты, такие, как трудолюбие и дисциплинированность, которыми на самом деле человек, может быть, и не обладает.

«Проекция». Смысл этой ошибки состоит в приписывании чувств и мыслей оценивающего. Так, руководитель-карьерист обычно ищет у своих подчиненных черты карьеризма.

«Ожидание». Работник, который раньше имел высокую репутацию, но потерял ее, начинает оцениваться чрезвычайно низко, что не соответствует действительному положению.

**Вера в «первый взгляд».** Люди симпатичные и приятные в общении кажутся нам умнее и интеллигентнее тех, кто этими чертами не обладает. Однако, как показывают многочисленные исследования, — это ошибочный взгляд.

**Избирательность восприятия.** Обычно мы осмысливаем и запоминаем те явления, которые имеют для нас наибольшее значение. Поэтому часто в оцениваемом сотруднике замечают только то, что укладывается в уже сформировавшийся тот или иной стереотип (на это по сути и обращено внимание Игоря).

**Морализаторство.** Частая ошибка, характерная для руководства. Суть ее в попытке решить проблему в аспекте «что надо и не надо было делать». В

этих случаях вместо анализа начинается беспечное разбирательство: кто за что отвечал и теперь должен быть наказан.

## Устраивает ли вас работа?

Вашему вниманию предлагается анкета, разработанная Ассоциацией независимых профсоюзов. Отвечайте на вопросы быстро и, главное, искренне.

### **1. Любите ли вы свою работу?**

Если да, то укажите как именно:

- а) безотчетно;
- б) трезво;
- в) постоянно.

Если не любите, то укажите причину:

- а) не за что;
- б) любите что-то другое.

### **2. Что вы делаете в рабочее время?**

- а) работаете;
- б) разговариваете по телефону;
- в) распространяете сплетни.

### **3. Как вы относитесь к дисциплинарным взысканиям?**

- а) терпеть не можете;
- б) можете терпеть;
- в) знаете их наизусть.

### **4. Уступали ли вы свое место начальству?**

- а) в трамвае;
- б) на летучке;
- в) в пивном баре.

### **5. Приходилось ли вам бывать в нетрезвом виде в кабинете шефа?**

- а) в день своего рождения;
- б) в день его рождения;
- в) в будний день.

### **6. Какие отношения у вас с секретаршей?**

- а) дружеские;

- б) натянутые;
- в) она вас знать не знает.

**7. Есть у вас среди коллег друзья?**

Если есть, то что они могут?

- а) пригласить на концерт, в оперу;
- б) написать на вас жалобу в профком;
- в) занять много денег, а после не отдать.

Анкеты с подчеркнутыми ответами сдавайте нашему или вашему секретарю. Самые оригинальные из анкет мы обязательно отметим.

## Первый день в офисе

*Из объявления в газете узнала, что одна коммерческая фирма на конкурсной основе принимает бухгалтера. Решила попытаться и, как оказалось, не напрасно. Меня взяли в штат, и через неделю я должна выйти на работу. Очень боюсь первого дня на новом месте. А вдруг сразу не понравлюсь коллегам?*

Татьяна Ш.

Чтобы такое не случилось, постарайтесь как можно тщательнее подготовиться к ответственному для вас дню. Заранее разузнайте, каким транспортом лучше всего добираться до новой работы. Если вы в первый же день опоздаете, то, сами понимаете, ваши ссылки на объективные обстоятельства будут выглядеть малоубедительно. Разного рода неотложные дела, например, связанные с посещением врача или часовой мастерской, также лучше решить заранее, чтобы потом не думать о них и не пытаться уйти с работы пораньше.

Приготовьтесь к тому, что придется, демонстрируя свою приветливость, по многу раз представляться своим будущим коллегам. Учитывайте и то, что обычно люди весьма снисходительны к новичкам, поэтому не бойтесь лишний раз спросить, как пользоваться, к примеру, ксероксом, факсом, в какие дни проводятся совещания и так далее. В то же время

- *налаживание отношений — процесс длительный, поэтому сразу не рассчитывайте на проявление к вам устойчивых симпатий.*

Нередко положительные отношения лучше всего складываются вне работы, поэтому по окончании ее не покидайте стремительно офис, а лучше пообщайтесь с сотрудниками на любые темы.

Не обижайтесь особо, если вас попросят выполнить какое-нибудь разовое поручение типа принести-подать. Для новичка, еще не вошедшего в курс дел фирмы, это позволительно. Вообще проявляйте побольше истинной, непоказной активности. Деловые качества, тем более в коммерческих структурах, сегодня особенно в цене.

Не исключено, что некоторые из сотрудников будут пытаться настойчиво взять вас под свою опеку. Будьте осторожны в таком случае, ибо вас могут втянуть в разные интриги внутри коллектива.

- *Вообще поменьше критикуйте других, иначе скоро наживете себе врагов.*

Удачи вам!

Увы, зарплату всем не повышают

*Мой коллега по работе, пользуясь тем, что наш начальник находился в приподнятом настроении накануне отпуска, сумел убедить того в необходимости повышения ему зарплаты. У меня не меньше, чем у этого сотрудника заслуг перед фирмой, к тому же моя жена давно не работает, и вы можете только представить, как мне приходится изворачиваться, чтобы как-то просуществовать на скромное жалованье! Не говорить же обо всем этом руководству, чтобы и мне сочли возможным сделать прибавку к зарплате. А к хитростям, плетению интриг я явно не расположен. Выходит, что не остается ничего другого, как только верить в «светлое будущее» ?*

Борис П.

Действительно, ссылки на тяжелое семейное положение, высокую квартирную плату, долги и т. д. вряд ли кого сегодня смогут разжалобить. Живем мы все в кризисное время, и такого рода вещи стали довольно обыденным явлением. Не стоит, конечно, и ссылаться на коллег, получающих больше вас. Во-первых, лично вас, по крайней мере, в глазах начальства, это не должно касаться, а, во-вторых, вы можете в результате приобрести репутацию завистливого, склочного человека, что, разумеется, никак не пойдет вам на пользу. Начальника вашего, как следует из обращения, «подловили» на хорошем настроении. Честно говоря, с трудом в это верится. Серьезные разговоры в праздничной атмосфере, как раз, наоборот, выглядят особенно неуместными. Скорее всего, причина успеха вашего коллеги иная. Может, в вас все-таки говорит обида или зависть, не позволяющие объективно оценить ситуацию?

Что касается веры в «светлое будущее», то при любом раскладе она не помешает. Тем более, что это действительно будет оптимальный выход в случае, к примеру, серьезных экономических трудностей у фирмы или предстоящего сокращения штатов.

- *Просьба о повышении зарплаты станет восприниматься как вполне реальная, адекватная, если за ней стоят прежде всего ваши конкретные дела, например, возросшие обязанности, сверхурочная работа, а не одна личная выгода.*

По крайней мере, от вас не смогут отмахнуться как от назойливой мухи, хотя, конечно, учитывая то, что в наше время деньги превратились в некую сверхценную, довлеющую над всем сущность, успех и при такой постановке вопроса никому не гарантирован.

Учитывайте и то, что «денежные дела», как правило, не решаются в одиночку, пускай даже очень большим начальником. Поэтому не требуйте быстрого решения своего вопроса, но разумные сроки при



этом вполне можно сразу обговорить. Вряд ли есть смысл обсуждать желаемую прибавку к жалованью, особенно, если она не из категории символических, с широким кругом коллег. У большинства в коллективах есть свои недруги, которые могут попытаться использовать эту ситуацию для сведения с вами счетов.

Если вам, несмотря ни на что, отказали, то не стоит, уподобившись обиженному ребенку, в отместку начать пренебрегать своими повседневными обязанностями. Лучше прямо спросите у руководства, что мешает повысить зарплату лично вам, и в соответствии с этим уже решайте, стоит ли в дальнейшем и в какой форме поднимать этот вопрос.

## Не слишком ли вы агрессивны?

Данный тест, разработанный А. Ассингером, позволяет определить степень вашей корректности во взаимоотношениях с окружающими.

### **1. Склонны ли вы искать пути к примирению после очередного служебного конфликта?**

- 1) всегда;
- 2) иногда;
- 3) никогда.

### **2. Как вы ведете себя в критической ситуации?**

- 1) внутренне кипите;
- 2) сохраняете полное спокойствие;
- 3) теряете самообладание.

### **3. Каким считают вас коллеги?**

- 1) самоуверенным и завистливым;
- 2) дружелюбным;
- 3) спокойным и независтливым.

### **4. Как вы отреагируете, если вам предложат ответственную должность?**

- 1) примете ее с некоторыми опасениями;
- 2) согласитесь без колебаний;
- 3) откажетесь от нее ради собственного спокойствия.

**5. Как вы будете себя вести, если кто-то из коллег без разрешения возьмет с вашего стола бумагу?**

- 1) выдадите ему «по первое число»;
- 2) заставите вернуть;
- 3) спросите, не нужно ли ему еще что-нибудь.

**6. Какими словами вы встретите мужа (жену), если он (она) вернулся с работы позже обычного?**

- 1) «что это тебя так задержало?»;
- 2) «где ты торчишь допоздна?»;
- 3) «я уже начал(а) волноваться».

**7. Как вы ведете себя за рулем автомобиля?**

- 1) стараетесь обогнать машину, которая «показала вам хвост»;
- 2) вам все равно, сколько машин вас обошло;
- 3) помчитесь с такой скоростью, что никто вас не догонит.

**8. Какими вы считаете свои взгляды на жизнь?**

- 1) сбалансированными;
- 2) легкомысленными;
- 3) крайне жесткими.

**9. Что вы предпринимаете, если не все удастся?**

- 1) пытаетесь свалить вину на другого;
- 2) смиряетесь;
- 3) становитесь впредь осторожнее.

**10. Как вы реагируете на фельетон о случаях распущенности среди современной молодежи?**

- 1) «пора бы уж запретить им такие развлечения»;
- 2) «надо бы создать им возможность организованно и культурно отдыхать»;
- 3) «и чего мы только с ними возимся?».

**11. Что вы ощущаете, если место, которое вы хотели занять, досталось другому?**

- 1) «и зачем я только на это нервы тратил?»;
- 2) «видно, его физиономия шефу приятнее»;
- 3) «может быть, мне это удастся в другой раз?».

**12. Как вы смотрите страшный фильм?**

- 1) боитесь;
- 2) скучаете;
- 3) получаете искреннее удовольствие.

**13. Как вы реагируете, если из-за дорожной пробки опоздали на важное совещание?**

- 1) будете нервничать во время заседания;
- 2) попытаетесь вызвать снисходительность партнеров;
- 3) огорчитесь.

**14. Как вы относитесь к своим спортивным успехам?**

- 1) обязательно стараетесь выиграть;
- 2) цените удовольствие почувствовать себя полным сил;
- 3) очень сердитесь, если не везет.

**15. Как вы поступите, если вас плохо обслужили в ресторане?**

- 1) терпите и избежите скандала;
- 2) позовете метрдотеля и сделаете ему замечание;
- 3) отправитесь с жалобой к директору ресторана.

**16. Как вы себя поведете, если вашего ребенка обидели в школе?**

- 1) поговорите с учителем;
- 2) устроите скандал родителям «малолетнего преступника»;
- 3) посоветуете ребенку дать сдачи.

**17. Какой, по-вашему, вы человек?**

- 1) средний;
- 2) самоуверенный;
- 3) пробивной.

**18. Что вы ответите подчиненному, с которым столкнулись в дверях учреждения, если он начал извиняться перед вами?**

- 1) «простите, это моя вина»;
- 2) «ничего, пустяки»;
- 3) «а внимательней вы быть не можете?».

**19. Как вы отреагируете на статью в газете о случаях хулиганства среди молодежи?**

- 1) «когда же, наконец, будут приняты конкретные меры?!»;
- 2) «надо бы ввести телесные наказания»;
- 3) «нельзя все валить на молодежь, виноваты и воспитатели!».

**20. Представьте, что вам предстоит заново родиться, но уже животным. Какое животное вы предпочтете?**

- 1) тигра или леопарда;
- 2) домашнюю кошку;
- 3) медведя.

**Обработка результатов:**

Просуммируйте номера ответов.

**45 и более баллов.** Вы излишне агрессивны, что постоянно вызывает неприязнь к вам как среди сослуживцев, так и близких.

**36—44 балла.** Вы умеренно агрессивны, но при этом вполне успешно идете по жизни, поскольку в вас достаточно здорового честолюбия и самоуверенности.

**35 и менее баллов.** Вы чрезмерно миролюбивы, что, по-видимому, обусловлено недостаточной уверенностью в собственных силах.

**Глас народа**

**Никого не желаю видеть**

«Вот уже которую неделю я выхожу по утрам из дома, еду в офис, беседую с партнерами по бизнесу, заключаю всякого рода сделки. Замкнутый круг никому не нужной суеты, постоянных недомолвок, тошнотворных презентаций... Мысленно оглядываюсь назад — для чего, собственно, жил на свете? Кончал институт, защищал кандидатскую, карабкался вверх по служебной лестнице при прежнем режиме, а при нынешнем — правдами и неправдами сколачивал капитал, топил в дерьме бывших друзей, ставших вдруг конкурентами? С какой бы радостью снял где-нибудь в Тихом океане необитаемый остров, чтобы не видеть эти постные рожи, не слышать лживые речи. И зеркала бы с собой не взял, чтобы и себя самого не видеть».

Из письма в газету

## Решайте свои проблемы сами!

*Моя беда в том, что я излишне доверчива. Вот, к примеру, наш бывший директор более двух лет уверял, что дела у нас на заводе идут вовсе неплохо. Потом вдруг предприятие резко село «на мель», причем не в последнюю очередь благодаря неумеренному аппетиту директора в деле личного обогащения. Дайте мне совет: стоит или нет верить людям ?*

Оксана Р.

Большим откровением с моей стороны не будет, если скажу, что ложь, словно нарастающий снежный ком, занимает в нашей жизни все более обширные владения. Один мой знакомый, когда только-только перестройка начала давать о себе знать, как-то вскользь не в особо серьезном разговоре заметил: «Рынок — это прежде всего кто кого обманет». То есть не честная конкуренция, знания, опыт и тому подобные категории приносят успех, а некое, скажем, мошенническое начало. Конечно же успех можно понимать по-разному, но вот тот знакомый, который и в жизни отличается, по общему мнению всех, кто его знает, как бы помягче сказать, не всегда честной ловкостью, вполне самореализовался в духе своих ценностей и ныне очень даже успешно двигает свой бизнес, проживая в Германии (жить здесь, считает он, только время даром тратить — с какой стати, откуда у нас станешь прилично зарабатывать).

Может, действительно, те, кто раньше других освободился от некогда активно пропагандируемых идей по поводу всеобщего равенства и дружбы, правы уже хотя бы в том, что

- *надо всегда рассчитывать на себя, свой ум, а не на разных добрых дядюшек вроде директоров и тех, кто повыше их рангом.*

В этом месте мне полагается проявить некую гибкость во взглядах, отметив, что все же не стоит строить свое счастье на несчастье других. Bravo са-



мостоятельности, деловитости, но опять-таки не в ущерб другим, и, вообще, грехи когда-нибудь да вернутся обратно. Только вот, когда я вижу деятелей прогоревших фирм, занимавшихся приемом вкладов у населения, преспокойно разгуливающих по центру Риги, или высокомерных, одетых по высшему разряду дам, небрежно, с ленцой меняющих в обменных пунктах одну за другой сотни долларов на латы и явно не заработавших этих сумм, меня одолевает отнюдь не вера, как любят говорить политики, в «здоровые силы

общества», а что-то вроде гнева, сменяющегося, правда, затем безразличием. Разве у них, задаю я себе вопрос, больше извилин в голове, или же они больше добрых дел сотворили, чем те горемыки, что стоят в людных местах с протянутой рукой? Естественно, нет. Очевидно, хитрили, изворачивались, как только могли, и, конечно, лгали, ничуть не страдая от мук совести. Вот, собственно, весь рецепт и вся «правда» их, и стоит ли после этого так уж рьяно взывать к нравственным началам?

«Пройдусь», но, поверьте, только из благих побуждений, и по автору обращения. Верить или не верить — вот в чем, оказывается, вся проблема у нас. Не надо «одаривать», а то и навязывать другим такого рода риторику. Так, конечно, до определенного момента легче жить, перекладывая на других решение своих проблем. Мне это еще напоминает игру в «кошки-мышки»: вот как начнут сейчас нам говорить о благородстве души человеческой, а мы посмотрим после, что из этого выйдет, и, возможно, даже со-

дрогнемся от восторга. Еще раз повторяюсь: ну нет, хоть лопни добрых фей на этом свете, и никто не решит за вас этот и подобные ему вопросы. Сами пытайтесь делать выводы касательно своей веры будь то ко всем без разбора или же к одним близким.

### **Из дневника психолога**

#### Спектакль или неумение?

С некоторых пор мне стало трудно находить общий язык с редакцией одной газеты. Все мои статьи подолгу лежали в специально отведенной для меня папке и лишь после неоднократных напоминаний со скрипом находилось для них место в номере. Пытался ссылаться на договор, где были четко обозначены мои и редакции обязанности, придумывал новые темы публикаций, предлагал наладить активную телефонную связь с читателями, но в ответ было лишь молчание, либо формальные отговорки на неожиданно появившиеся объективные обстоятельства. В конце концов я решил прибегнуть к помощи одного своего коллеги по старой работе в больнице, который был близко знаком со вторым человеком в этом издании. Этот коллега меня внимательно выслушал и пообещал перезвонить своему знакомому. Вскоре выяснилось, что в издательстве вполне могли со мной переговорить по поводу дальнейших творческих планов, и лучше, если бы они были изложены еще и в письменном виде (как будто я это раньше для них не делал). Надо так надо, тем более, мне было что сказать. Я попросил коллегу, чтобы дело довести до конца, договориться о конкретном месте и времени встречи. Мне самому представлялось делать это крайне неудобно. И вот тут коллега повел себя, на мой взгляд, довольно странно. Он пригласил меня к себе домой с тем, чтобы я предварительно показал свою бумагу с предложениями для издательства. Я был удивлен: какое ему дело до всех этих редакционных заморочек, тем более, что он давно отошел от журналистского и литературного поприща? Об этом я ему прямо не сказал, но он, почувствовав, наверное,

некоторое замешательство с моей стороны, высказался в том духе, что, если уж заниматься протекцией, так заниматься. Мы еще раз созвонились, и, когда опять речь зашла о протекции, я решил, что с меня хватит, и полностью отказался от своей затеи. Тем не менее, я так и не понял: то ли случившееся было неким заранее отрепетированным спектаклем, то ли мой коллега оказался настолько негибок в довольно щепетильной ситуации, что ненароком запорол вначале удачно складывавшуюся инициативу.

## Бизнес-курьезы

### *Если зевать, то на работе*

Австралийский суд потребовал от одной фирмы возместить убытки и оплатить все больничные расходы служащему, который искалечил себе челюсть, сильно зевнув во время работы. По мнению судей, зевок был вызван чрезвычайно скучной обстановкой на рабочем месте пострадавшего, а стало быть, налицо трудовое увечье.





***Не носите лифчик из металла!***

Одно время в английских учреждениях, оснащенных металлодетекторами, происходили странные вещи: когда в дверь входила симпатичная женщина, сразу включалась сирена. Охрана долго была в недоумении, пока не выяснилось, что все эти женщины носили лифчики Wonderbra с проволоочной конструкцией. На них-то и реагировали так бурно металлодетекторы.

***Проституткам - больничный лист***

Одна из частных страховых фирм Гамбурга впервые в стране решила обслуживать проституток. Теперь и они смогут получать деньги по больничному листу. Представительницы древнейшей профессии считают, что это большой шаг на пути к их профессиональному признанию.

## Глава 7

# А вы готовы к встрече с криминалом?

*«Знаю, что у вас есть сомнения в нашей победе над коррупцией... Доведу эту тяжелую борьбу до конца. Воровать и брать взятки станет страшно».*

Б. Ельцин

*«Наиболее неприятным сюрпризом для нынешних правителей будет новая генерация профессиональных преступников — интеллигентные «мальчики» из хороших семей. Университетское образование, владение языками, расширяющийся кругозор вкупе с отсутствием нравственных тормозов — это вам не коптевский пролетариат или щербинское крестьянство».*

Выдержка из газеты

Куда ни глянь — одни бандиты

**Г**оворя о нынешнем российском или, если хотите, постсоветском бизнесе, будет большим лицемерием не отметить его все углубляющиеся

связи с криминальным миром. Кто же в конце концов виноват в этом? Для прокоммунистических организаций ответ на этот вопрос не вызывает никакой сложности. Приведу по сему поводу запомнившийся мне отрывок из газеты «Завтра», опубликованный несколько лет назад: «Люди русские, новость слышали? Ахтунг! Ахтунг! Чубайс и Немцов начинают второй этап радикальных реформ! Запасайте мыло и спички! Выписывайте адреса бывших оборонных заводов, перепрофилированных на изготовление печек-буржук». С коррумпированных реформаторов, действующих прежде всего в угоду американскому капиталу, праведный гнев в этой статье затем перекидывается на ненавистное ТВ: «Это, говоря богословским языком, сатанинская атака на Россию, когда соединили свои змеиные трубчатые жала Киселев, Сванидзе и Доренко, направив парapsихологический удар в каждое русское сердце».

В нашей латвийской прессе я что-то не встречал подобных прямо-таки кричащих опусов, но то, что государственные мужи, занимая самые высокие посты, частенько думают и о своих, сугубо личных интересах, ни для кого не является в республике большим секретом. Так, бывший (а затем снова ставший им) премьер-министр А. Шкеле контролировал всю перерабатывающую промышленность в республике. Депутат Сейма — высшего законодательного органа государства — Я. Адамсонс, прозванный еще за свою непримиримость «Акулой», поведал обществу лишь об одной сделке, на которой неплохо «наварились» подвластные Шкеле фирмы. Через таможенную без пошлины было провезено 12 тысяч тонн сахара, в результате чего государство потеряло порядка 3 миллионов долларов.

А сколько вышло (и еще выйдет!) разоблачающих публикаций, касающихся Б. Березовского! Американский журнал «Форбс» в свое время включил его в список 200 самых богатых людей планеты, оценив его состояние в 3 миллиарда долларов. Что интересно, за несколько месяцев до этого тот же журнал «Форбс» назвал Березовского главным мафиози России.

Если говорить о конкретных способах, механизмах, к которым прибегают для обогащения чиновники, служащие разных мастей, то, конечно, в первую очередь следует назвать взятку. В советское время если об этом и говорили, то как бы вскользь, зато в нынешнюю эпоху гласности легче перечислить людей, которые не обвинялись во взяточничестве. Достается всем, начиная с глав законодательной и исполнительной властей государства и заканчивая мелкими чиновниками на уровне домоуправлений. У нас, в Латвии, наверное, наиболее яростным борцом с этим явлением следует назвать Иоахима Зигериста. Приведу только одну из его хлестких фраз, опубликованных в местной прессе: «80% из них — это бандиты, и сами они мандат не сдадут. Иначе лишатся депутатской неприкосновенности, и им придется отвечать за свои действия...

- *Политики вообще потеряли чувство меры, они продаются, как фрукты и овощи на базаре. Они, наверное, смогут, не моргнув глазом, продать и свою родную мать».*

А вот какой случай произошел с одним водителем, ехавшим с грузом из Риги в Москву. Где-то в сотне километров от российской столицы, когда уже стемнело, прямо перед ним посередине дороги вынырнули «Жигули» с залепленным грязным снегом номером. Подскочили четверо молодцов и стали орать: «Деньги давай! Фары ты нам побил». Тут водитель и решил испробовать в действии недавно купленный в Германии газовый пистолет. Один молодец сразу вырубился, а трое остальных, подхватив его за руки, поспешили дать ходу. Об этом случае водитель рассказал у первого же поста ГАИ, где попросился переночевать. Пока объяснялся, подъехал тот самый «Жигуль». Не успел он раскрыть рот от удивления, как те молодцы сразу кинулись к гаишнику: «Задержите этого типа, он вооружен! Разбил своей машиной нам все фары!» Постовой осмотрел машину зло-

получного водителя и не обнаружил на ней ни одной царапины. Парни, видя такой поворот дела, от своих претензий тут же отказались. Однако водителю, ввиду того, что у него не было документов на владение оружием, пришлось задержаться до прибытия криминалиста. Когда подъехал этот милицкий чин и увидел разложенные на столе документы, газовый пистолет с последним патроном, деньги — 55 дойчмарок и 13 российских рублей, он глубокомысленно спросил: «Надо что-то делать. Может, посоветуешь?» Водитель благоразумно промолчал, а этот, как он выразился, жлоб придвинул к себе все марки, 8 рублей и пистолет. Остальное разрешил забрать, чтобы что-то осталось и на мелкие расходы.

Ничуть не одобряя взятки, тем не менее, нельзя не согласиться с тем, что предприимчивому человеку нынче без нее никак не обойтись. В тех же фининспекциях работают люди, которым государство платит отнюдь не бешеные деньги, и которые вполне могут при желании завалить ваш бизнес или, по крайней мере, попортить вам немало нервов. А вообще вопрос: сколько дать и кому — архисложный. Мало дашь, так еще и обидятся, после начнут три шкуры драть. В Латвии на этот счет такой анекдот сложили:

Депутату говорят:

— Мы дадим вам взятку — 10 000. Маленькая, зато никто не узнает.

— Ну, уж нет! Давайте мне 50 000, и пусть все знают!

Относительно того, чтобы все знали — это, конечно, уже перегиб, ибо никому, в том числе и чиновникам, неохота садиться за решетку. Существуют же в конце концов конверты, которые невзначай оставляются на столе! Одна пожилая киоскерша, работающая в Старой Риге, где расположено множество важных государственных контор, никак не могла понять, почему так часто у нее покупают конверты без марок? Потом все же догадалась, что люди специально их закупают перед визитом к высокому чиновнику.

Взятка хоть и на редкость удобное средство — ведь все получаешь сразу и наличными, — но все

же штука довольно рискованная, попадающая не под одну статью Уголовного кодекса.

- *Значительно чаще, особенно высокопоставленные лица, прибегают к помощи так называемых подставных лиц, при этом сами они не нарушают законы.*

Предположим, какое-нибудь государственное предприятие желает закупить крупную партию офисной мебели или компьютеров. Глава этого предприятия на одного из родственников регистрирует фирму, которая обязуется поставить требуемый товар. Закупка в Германии, Финляндии — где угодно — производится на сумму, предположим, в 200 тысяч долларов, а предприятию эта сделка обходится в 250 тысяч долларов. Чистая прибыль, как видно, составляет 50 тысяч. Обычно для сокрытия следов деньги перечисляют частями и на разные счета, а затем фирма закрывается. Стоит ли после этого удивляться хроническим задержкам с зарплатой, когда деньги, полагающиеся для этих целей, идут на удовлетворение все возрастающих аппетитов руководства. Иностранцы, приезжающие в Латвию, часто удивляются: откуда в такой по сути нищей стране столько шикарных иномарок на улицах? Видели бы они какие виллы строятся у Рижского взморья! И именно не в последнюю очередь благодаря таким сделкам одни, что называется, с жиру бесятся, а другие от голода пухнут.

Если говорить о России, то по-настоящему драматическую ситуацию в ней делает тот факт, что

- *среди множества людей, оказавшихся в нынешних условиях не у дел, велик процент бывших военнослужащих, а также сотрудников МВД и ФСБ.*

Кому, как не им, людям организованным, дисциплинированным, двигать и дальше Россию по пути рыночных преобразований, однако жгучее чувство

обиды на государство, которому они верно и честно служили не один десяток лет, и которое затем в один момент бросило их на произвол судьбы, невольно подталкивает этих людей в объятия мафиозных структур. Кроме того, у военных нет необходимых связей в различных хозяйственных и прочих структурах, без которых очень трудно подняться на ноги; к тому же все теплые места при банках и сырьевиках уже давно заняты. В этом плане Латвии сильно повезло, потому что все советские военнослужащие согласно межгосударственному российско-латвийскому соглашению покинули республику.

Весьма поучительной в связи с обсуждаемой темой мне представляется следующая **классификация наемных убийц**. Если в конце 80-х годов в качестве таковых обычно выступали малоквалифицированные рабочие с невысоким интеллектуальным уровнем, способные пойти на убийство за бутылку «Пшеничной», то сегодня в их услугах практически никто не нуждается.

Первую группу составляют мужчины 20—30 лет, крепкие физически, многие из них прошли военную службу в частях с усиленной боевой подготовкой. Такие наемники умеют достаточно профессионально обращаться с огнестрельным оружием и взрывчаткой. Средняя цена за их услуги колеблется от двух до восьми тысяч долларов, а эффективность выполнения заказа приближается к 60%. Наемники после выполнения «работы» сами нередко становятся жертвами своих «работодателей», и таким образом обрубая прямые связи с организаторами убийств.

Из различных источников, в том числе и средств массовой информации, можно услышать, что и бывшие оперативные сотрудники спецслужб вошли в условную группу киллеров. Средний возраст — 30—35 лет, эффективность выполнения «контракта» здесь достигает 90—100%. Преступники, отнесенные к этой группе, специально обучались обращению с различными системами огнестрельного оружия, ведению оперативной работы, иным методам и приемам, исполь-

зующимся в деятельности спецслужб. Высокая профессиональная подготовка позволяет им планировать убийство и свои действия после его совершения с учетом мер, которые будут предприняты правоохранительными органами. Цена «услуг» специалистов такого уровня исчисляется десятками тысяч долларов.

И, наконец, существует еще очень узкий круг профессионалов экстра-класса, имеющих специальную диверсионную подготовку. Многие из них обучались в закрытых учебных заведениях, где годами осваивали методы подрывной работы на территории противника, конспирацию и прочие «интересные» дисциплины. «Профи» берутся за дело, когда сумма контракта составляет сотни тысяч долларов и КПД их деятельности не бывает ниже 100%.

## Украл — а народ зажил только лучше

«...Предположим, некий министр хапнул миллион «зеленых». Будь он человек осторожный, который боится всяких газетных горлопанов, то что он должен сделать? Конечно, перевести бабки за границу, отгрохать на Кипре особняк, устроить там жену и детей и потихоньку самому собираться, пока Генпрокуратура не взяла его след. В результате держава стала на миллион беднее.

А что делает нормальный, рассудительный чиновник, верящий в торжество идеалов демократии? Он покупает два десятка гектаров земли в экологически чистом районе Подмосковья, строит там великолепный дом, проводит дорогу, коммуникации и коротает там редкие часы отдыха от грешных дел.

И кому при этом плохо? Государство получает деньги за землю, которую все равно не купят местные крестьяне. При этом обязательно перепадает взятка районному начальству — глядишь, их детишкам справят роликовые коньки, а женам — какие-нибудь фритюрницы. Ближайший кирпичный завод получает крупный заказ на партию качественного кирпича, цементный завод — на бетон, плотники — на деревянную фурнитуру. Бригада полуголодных строителей из Костромской гу-



бернии получит реальную зарплату за дом, построенный по проекту архитектора из Москвы (его семья, кстати, тоже подкормится). Таким образом, как учил нас старик Маркс, на российской земле появится новая стоимость — особняк, цена которого будет только возрастать. Объективно эта стоимость волеется в совокупный национальный доход и обогатит государство на несколько сотен тысяч баксов.

Затем дорожники проложат асфальт и получают за это деньги, а за ними газовщики, электрики, водопроводчики — огромная масса народа принесет домой полновесные рубли. Заметьте, рубли, ворованные у народа, но к нему же и вернувшиеся. Интересный парадокс, не правда ли?

Дальше господин министр начнет завозить всякую мебель и водогрейную аппаратуру. Все это, как правило, импортное, но прошедшее таможеню, а значит, часть денег все-таки вернется в казну в виде пошлины и торгового налога на добавленную стоимость. Хозяин дачи обязательно наймет охранников, садовника, истопника — несколько местных лоботрясов получат непыльную работу, а затем прислуга (опять же из местных, как правило) периодически будет покупать у деревенских молоко, картошку и фрукты. Таким образом, украденный миллион долларов совершенно легально распределится среди простых россиян и ничего, кроме пользы, им не принесет...»

Из российской газеты «Фокус»

## Юмореска

### Деньги все же лучше мусора

То, чем я занимаюсь, называется вывозом мусора со свалки. Работа, прямо скажем, не из ароматных, но что делать, если даже дворником нигде не устроиться. А тут вдруг третий месяц зарплату перестали давать. В конторе говорят:

- Вместо денег можем дать машину мусора.
- А на кой черт нужен мне ваш мусор?
- Не хотите, отдадим ветеранам труда. -
- А три машины можно?
- Дорогой, с вашим стажем и квалификацией лучше помалкивать. Мы тут бывшему полковнику и полмашины не дали.



Пришлось согласиться. Выгрузил неподалеку от свалки причитающийся мне мусор, немного для приличия покопался в этом добре и вдруг замечаю синюю папочку, а в ней договора, отчеты какой-то фирмы «ККК», почти как «МММ». Позвонил я в эту «ККК», а там моей находке несказанно обрадовались:

— 100 долларов хватит тебе?

— Да как вам не стыдно дурить голову рабочему человеку!

— Хорошо, пускай будет 500.

Тут уж я не стал набивать себе цену и быстренько подъехал к указанному особнячку, окруженному со всех сторон массивной каменной стеной. Выходят навстречу два типа — оба бритые и до того нагло смотрят, что по всему телу дрожь идет. Выхватили у меня папку и так смачно дали мне по шее, что я потом три дня не мог повернуть голову.

Ушел я из мусоровозов. Вредная, скажу я вам, работа.

Знай, с кем имеешь дело!

Мой сокурсник по университету одно время из психологов превратился во владельца торговой точки на базаре. Своих денег у него было маловато, поэтому взял кредит у крутых ребят, закупил товар и стал

его реализовывать. Однако дело двигалось явно не с той скоростью, на которую он рассчитывал, и когда пришло время отдавать деньги, возникли проблемы. Ему тут же на полную мощность включили «счетчик». В поисках выхода он из Ворошиловграда рванул в Тюмень, но не с целью кинуть кредиторов (ведь у него в Ворошиловграде остались жена и двое детей), а чтобы впрягшись в физически тяжелую, но высокооплачиваемую работу, наскрести требуемую сумму. В конце концов он выкрутился, но так, понятно, бывает далеко не всегда. Случается, что прибегают к услугам киллеров, о которых достаточно много говорилось в предыдущем разделе. Поэтому вывод из этого примера таков:

- *никогда, как бы вам этого не хотелось, не берите денег у криминальных или близко стоящих к ним структур.*

В Москве, например, практикуется такой вид «бизнеса». На платную стоянку приезжает шикарный автомобиль, владелец которого просит присмотреть за его «тачкой», скажем, в течение недели. Однако уже на второй день эту «тачку» крадут, что выглядит довольно странно хотя бы потому, что на машинах высокого класса всегда стоят сложнейшие противугонные устройства. Вскоре хозяина стоянки навещает владелец машины и требует от него в качестве компенсации кругленькую сумму. И, что интересно, тот, прекрасно понимая, что произошедший угон — это есть не что иное, как спектакль или, как еще говорят, деланье денег на пустом месте, тем не менее, соглашается с выдвинутыми требованиями. Криминалы на всех подряд не наезжают, зная заранее, сколько можно выпотрошить с той или иной богатой персоны. Из этого примера видно, что человека, по просту говоря, подставили.

- *По крайней мере, сами не подставляйтесь, не лезьте в приготовленную для простаков мышеловку.*

Расскажу еще один пример из жизни моих знакомых. Одна дама, кстати, в свое время получившая высшее образование, так залезла в долги, что ничего иного не придумала, как подать объявление по поводу оказываемых ею прямо на дому интимных услуг. Приехал вначале один онанист, с которого она больше 5 долларов не смогла взять. Потом объявился весьма изысканный «мальчик» с машиной. Она уж подумала: «Вот, наконец, привалила удача». Но не тут-то было. Этот мэн ее очень жестко предупредил, чтобы она не лезла туда, куда ей закрыт путь. Ей еще повезло, могли и изувечить, и тогда уже ей для того, чтобы переспать с самым захудалым мужичком, пришлось бы самой платить деньги. Алкоголь, наркотики и прочие суперприбыльные дела — все это сфера влияния мафии, которая, увы, и о чем не раз говорилось с самых высоких трибун, бессмертна. Поэтому любому предпринимателю, и, особенно, начинающему, нужно сразу решительно отказаться от любых дел, где главный аргумент — насилие и смерть.

А как вести себя, если вас начинают шантажировать? Одно время на первых страницах латвийских газет постоянно фигурировали сообщения о некоем Вите, который через Интернет посредством угроз взрывов в крупных торговых точках требовал у солидной компании «Vamer Baltija» «какой-то» миллион долларов. В конце концов его вычислили компьютерщики из МВД. Нечто подобное происходило и с транснациональной компанией «Nestle», производящей пищевые продукты. Шантажист сообщил компании, что часть ее продуктов, а именно, горчица и майонез, отравлены цианистым калием. Вскоре полиция действительно обнаружила отравленные продукты. В качестве выкупа этот шантажист требовал бриллиант стоимостью в 15 миллионов долларов. Была ли выплачена сумма — неизвестно, а спустя год в фирму «Nestle» снова поступило сообщение об отравленных продуктах в супермаркетах 14 городов Германии. Полиции на этот раз не удалось найти ничего криминального, не разглашались также условия, выдви-

нутые вымогателем. В такого рода ситуациях, особенно если это касается малых или средних фирм, не имеющих собственной разветвленной службы безопасности, ничего не остается, как обращаться в полицию (милицию), потому что один раз удачно подцепив вас, наверняка начнут шантажировать и во второй раз. Конечно, дело значительно осложняется, если предметом шантажа становится ваше отнюдь не светлое прошлое. Тут уж надо самому решать: можно ли и нужно ли чем-то поступиться.

- *В любом случае не помешает записать весь телефонный разговор. Манера голоса, посторонние шумы порою могут сказать о многом.*

Конечно же, стоит самым внимательным образом подумать о людях, окружающих вас. Между прочим, отсюда можно сделать еще один вывод:

- *не болтайте никогда ничего лишнего.*

Сколько раз повторялась ситуация: встречаются два бизнесмена, идут в ресторан, а потом под пьяную руку один из них начинает хвастаться своим богатством, тем, какой он умный и удачливый предприниматель. Потом этого «удачливого» шантажируют, грабят или даже убивают.

Закончу этот раздел еще одним примером, хотя понимаю, что тема охраны собственного бизнеса не раскрыта мною и наполовину — увы, все объять невозможно.

С некоторых пор к Аркадию Петровичу, объявившему себя магом, целителем, ясновидящим, психотерапевтом, диагностом стали частенько навещаться бизнесмены по поводу того, стоит ли им затевать новое дело или нет? И вот как-то ближе к вечеру, когда Аркадий Петрович собрался идти домой, к нему в кабинет нагло ввалились двое парней. Ссылки его ассистентки Татьяны Васильевны на то, что «в атмосфере образовалась отрицательная бломентальная закупорка астральных путей», и посему великий маг просто не способен вести прием, ни к чему не приве-

ли. После резких препирательств один из парней поведал о том, что же привело их к Аркадию Петровичу: «В общем, беда у нас... Нагрели нас на тепленькую сумму. Врубаешься? Если не вернем — мы трупы. И ты тоже... Так что терять нечего, соображай...» Аркадий Петрович опять стал ссылаться на объективные законы, которые сильнее нас, на что ему ответили: «Знаешь, а мы пулю на тебя тратить не будем. Чуть по горлышку — и конец...» А требовалось от Аркадия Петровича «всего лишь навсего» сказать, на какие цифры надо ставить в казино. Испытывая дикий страх, пришлось ему все же уступить. Он закрыл занавески, зажег тусклую настольную лампу, сел на кушетку, скрестив ноги, и, медленно раскачиваясь, монотонно завыл. Может быть, он впервые в жизни, в самый первый раз обратился к Богу, прося прощения за свое бесконечное вранье. Выйдя к неожиданным гостям, он, закрыв глаза, начертил на бумаге первые пришедшие ему на ум цифры и, торжественно вручая листок, произнес: «После первой семерки на многое не ставьте». Выхватив листок, парни удалились. Об их визите Аркадий Петрович рассказал оперативникам, которые спустя два дня сообщили ему, что у тех ребят нашли кругленькую сумму, которую, по их утверждению, они выиграли в казино.

Честно говоря, мне эта история кажется мало правдоподобной. По крайней мере, из нее не следует, что в случае затруднений надо непременно обращаться за советом к парапсихологу.

Если к вам нагрянул рэкет...

Советы заместителя начальника Бюро по борьбе с организованной преступностью Департамента полиции МВД Латвии Михаила Белкина:

«Когда к вам приходят люди и предлагают свою охрану, и вы понимаете, что это рэкетеры, не тяните время, обращай-

тесь в полицию. Если вы уже начали платить своей «крыше» дань, я все равно рекомендую придти к нам. Мы не будем предпринимать никаких мер по отношению к вам. Плата — дело добровольное, вы можете платить не только бандитам, но и оклеить этими деньгами вашу прихожую. Однако должен напомнить вам, что ваши денежки идут на развитие криминальных структур, на приобретение наркотиков и на поддержку тех криминальных элементов, которые совершают квартирные кражи, кражи автомобилей, карманные. Вор, который выходит из тюрьмы, немедленно приобретает новые инструменты и тому подобное на ваши деньги.

Вы можете пострадать сами — преступление против вас будет совершено на те деньги, которые вы платите своей «крыше». А, кроме того, эти деньги идут на образование фирм, в которых бандиты «раскручивают» свои капиталы и «топят» мелкие. И в этом случае вы пострадаете на свои собственные деньги.

Подумайте, во многих странах уже нет рэкета. Люди вовремя поняли, что свои деньги лучше тратить на себя».

### **Бывает же такое!**

## Договор о предоставлении бабок

Настоящий договор заключен между вором в законе по кличке \_\_\_\_\_, именуемым в дальнейшем первой стороной, и участковым РУВД тов. \_\_\_\_\_, являющимся лишь второй стороной, о нижеследующем:

### 1. Предмет и сумма договора

1.1. Первая сторона обязуется предоставить второй стороне целевые бабки для закрытия всех дел на членов общака.

1.2. Сумма договора (в зеленых) составляет \_\_\_\_\_.

### 2. Ответственность сторон

2.1. Вторая сторона обязуется использовать бабки по назначению.

2.2. В случае невыполнения пункта 2.1 первая сторона берет вторую сторону на крючок.

### 3. Форс-мажорные обстоятельства.

3.1. В случае временного заключения первой стороны в контору (милиция, ИТУ) контроль за выполнением договора поручается блатному и одновременно амбалу.

### 4. Споры сторон

4.1. Все разногласия разрешаются на сходке без привлечения третьей и прочих сторон.

4.2. Первая сторона имеет право торцануть (для непосвященных — избить), шпокнуть (изнасиловать), а при необходимости и вовсе убрать вторую сторону.

### 5. Прочее

5.1. Подробные сведения о близких и дальних родственниках второй стороны\_\_\_\_\_

### 6. Подписи

Вор в законе\_\_\_\_\_Участковый.

## Бизнес-курьезы

### *Целятся не мозги, а кулаки*

Выпускникам факультета физкультуры Симферопольского государственного университета сегодня найти работу легче всего. Большинство его питомцев, по мнению крымской милиции, тут же попадают в объятия различных сомнительных структур, в которых на вес золота ценятся не мозговые извилины, а титановые мышцы и зубодробильные кулаки.

### *Жизнь или кошелек*

Не на шутку испугал отца его 10-летний отпрыск, ученик одной из московских школ. Подойдя к отцу, мальчик попросил у него 50 рублей на школьные принадлежности. Отец с радостью распахнул заначку — наконец-то его чадо решило взяться за ум. Счастливым сын вприпрыжку помчался за покупками и часа через два вернулся. С таинственным видом подкравшись к папе, он вдруг выхватил из-под полы громад-



ный кольт и прицелился в родителя. «Жизнь или кошелек», — угрожающе произнес он. Решив, что дело действительно пахнет керосином, струхнувший отец применил к «вождю краснокожих» виденный однажды прием карате. После чего обладатель игрушечного пистолета отлетел в дальний угол, а вскоре был доставлен в поликлинику с легким сотрясением мозга.

### ***На память о месте преступления***

Три друга: Макс, Мориц и Петер из немецкого города Шверин решили грабануть магазин. Сказано — сделано. Ребята залезли внутрь, отключили сигнализацию, отобрали хороший товар. Среди прочего бросилась им в глаза моментальная камера «Полароид». У Макса возникла идея: «А щелкнемся, смеха ради, на память! Прямо на месте преступления!» Встали в позу, подсветили себя фонариками и щелкнулись — вжик!.. Но на бумажке, которую с громким урчанием выплюнул аппарат, ничегошеньки не было видно. Петер всерьез возмутился: «Бракованный!» — и хрясь его об пол! Только вот не знала братва, что снимок появится через несколько секунд... Вскоре по этому снимку инспектор полиции опознал парней.

## Глава 8

# И здоровьем надо управлять

*Представления о хорошей жизни у россиян ассоциируются со следующими словами: здоровье - 43,1%, семья - 37,5%, стабильность - 24,9%, мир - 21,8%, процветание - 21,7%, законность - 21,2% и пр.*

(По данным опроса НИЦ  
социального анализа и статистики)

*«Ни способности, ни мастерство, ни знания, ни опыт, ни высокая должность не помогут вам стать настоящим бизнесменом до тех пор, пока вы не научитесь управлять собой».*

П. Друкер

*«Было время, когда каждый усердно тренирующийся человек становился объектом едких замечаний со стороны осанистых господ, попыхивающих сигаретами над бокалами джина с тоником. Современные руководители куда лучше понимают необходимость поддержания физической формы. Сейчас просто неудобно признать, что вы не играете в теннис, не плаваете, не бегаєте по утрам, не ходите в сауну или не имеете яхты».*

М. Вудкок, Д. Френсис

А как у вас с нервами?

*...напрягают  
Половые оптимисты  
И поповые артисты  
И вонючие носки.  
Напрягают капиталы.  
Люди гибнут за металлы.  
Я не пил и не курил,  
Но я с детства говорил,  
Или я с ума сошел...*

Это отрывок из полушутливой песни «Пустой бамбук», которую исполняет Александр Буйнов. Когда нервы сдают, именно так и воспринимается жизнь. Если же говорить о бизнесе, то занятие это явно не для слабонервных. Сегодня дела у вас идут хорошо, а завтра все может измениться: срываются одна за другой сделки, компаньоны и сотрудники предъявляют массу претензий. А может случиться так, что придется работать сутками, не разгибая спины. И чтобы переварить, выдержать все эти в общем-то неизбежные «прелести» бизнеса требуются прямо-таки железные нервы. Проверить себя в этом плане поможет вам тест, который на 8-м Европейском конгрессе психиатров был признан самым удачным в плане точного определения состояния психики. На каждое утверждение отвечайте «согласен» или «несогласен».

**В последнее время вы:**

1. Можете достаточно хорошо концентрироваться на любой работе...
2. Не можете заснуть из-за нервного напряжения...
3. Чувствуете недовольство, беспокойство...
4. Умеете быть активным и занятым...
5. Находитесь вне дома столько же, сколько и раньше...
6. Поступаете так же, как все...
7. Считаете, что в общем дела у вас идут хорошо...
8. Довольны тем, как справляетесь с доверенными вам задачами...

9. Чувствуете тепло и доброту, исходящую от окружающих вас людей...
10. Легко контактируете с окружающими...
11. Проводите много времени с окружающими...
12. Чувствуете, что занимаете значительное место среди окружающих...
13. Способны принять ответственное решение...
14. Чувствуете постоянную напряженность...
15. Чувствуете, что не в состоянии преодолеть свои трудности...
16. Ощущаете свою жизнь как постоянную борьбу...
17. Ощущаете радость от повседневной жизни...
18. Принимаете все близко к сердцу...
19. Внезапно чувствуете испуг, панику без всяких причин...
20. В состоянии осознать свои проблемы...
21. Чувствуете, как над вами сгущаются проблемы...
22. Чувствуете себя несчастным и подавленным...
23. Чувствуете, что теряете доверие к собственным силам...
24. Думаете о себе, как о никуда не годном...
25. Чувствуете, что жизнь совершенно безнадежна...
26. Смотрите с надеждой в будущее...
27. Чувствуете себя счастливым, когда все идет по плану...
28. Чувствуете себя напряженным и нервным все время...
29. Чувствуете, что нет смысла больше жить...
30. Иногда не можете ничего делать, так как ваши нервы совершенно сдали...

### **Обработка результатов:**

За положительные ответы на утверждения 2, 3, 14, 15, 16, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 25, 28, 29, 30 и отрицательные ответы на утверждения 1, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 17, 20, 26, 27 начисляется 1 балл.

**0—5 баллов.** Если у вас и есть нарушения, то они носят преходящий характер.

**6—14 баллов.** Очевидно, вам необходима консультация психолога или психотерапевта.

15—30 баллов. Вы нуждаетесь в психиатрической помощи.

Существуют десятки, если не сотни способов борьбы со стрессами. Проще всего, конечно, время от времени глотать тот же тазепам или элениум, но в таком случае рискуешь попасть в зависимость от лекарств, которые к тому же имеют побочные действия, о чем сегодня постоянно, причем далеко не всегда по делу, говорят в основном народные целители.

Всем известна аутогенная тренировка, пользовавшаяся особой популярностью в доперестроечные времена. Но она требует, в чем убедился лично сам, а также при проведении своих групповых занятий, неоправданно больших внутренних усилий, отчего многие — кто раньше, кто позже — прекращают заниматься аутотренингом. К тому же мне, как бывшему эксперту психоневрологического учреждения, не по душе постоянные обращения, акцент на одном самовнушении, составляющем суть аутотренинга.

- *Изо дня в день, говоря про себя так называемые формулы типа: «Я совершенно спокоен. Я буду спокоен впредь, всегда», — невольно концентрируешься на одном только своем «я», а сам окружающий мир при этом отодвигается на второй план.*

Шизофрению, которой как раз и свойственен полный уход в свой внутренний мир, при этом, конечно, не обязательно заработаешь, но вот испорченная психика, особенно при неумелом подходе, мне представляется вполне реальным результатом.

В постперестроечное время под воздействием получивших у нас известность различных восточных учений стали много говорить о медитации, как об одном из эффективных средств борьбы со стрессами. Тут вообще начался полный произвол. Обычно кто обращается к средствам психической саморегуляции? Чаще всего люди с ослабленной нервной системой, на которых все эти рекламируемые психофизичес-

кие методы, требующие часто на порядок больше затрат, чем в том же аутотренинге, оказывают просто разрушающее действие вплоть до появления галлюцинаций, бреда и т. п. В то же время я с большим уважением отношусь, например, к йоге, но ее надо осваивать постепенно, лучше под руководством грамотных инструкторов, которых можно по пальцам пересчитать.

Может, это и покажется банальным, но

- *самым простым и удобным средством, особенно для деловых, чрезвычайно занятых людей является нормальный 7—8-часовой сон и плюс к нему от 30 минут до 1 часа полуденного сна.*

У Ю. А. Андреева, широко известного прежде всего по книге «Три кита здоровья», я прочитал, что у него после того, как он перешел к употреблению талой воды, потребность во сне сократилась до 5 часов. С точки зрения биоэнергетики это вполне допустимый эффект, но этот пример все же не отнесешь к разряду передовых, требующих всяческого одобрения и внедрения в широкую практику. Между прочим, полуденный сон не есть какое-то очередное модное направление, его давно практикуют жители, например, таких высокоцивилизованных стран, как Италия, Франция и Испания. Одно время к нему и в США прибегали, но затем все же от сиесты (так еще называют полуденный сон) отказались, за что американская нация, по словам П. Брегга, жестоко поплатилась, превратившись в одну из самых нервных наций в мире.

Если ничего не радует...

*Просыпаясь утром, на душе у меня одна тоска. Кроме неприятностей не жду ничего, денег нет, перспектив в делах никаких. Одним словом, ничего меня не радует...*

Иван Г.

По всей видимости, у вас депрессия, которая отличается от простого снижения настроения не только выраженностью и стойкостью, но и наличием комплекса психосоматических расстройств: снижается сила влечений, нарушаются сон, аппетит и т. д.

- *С каждым годом депрессия становится все более распространенным недугом. Причем, если в мире ею страдает каждый шестой—седьмой человек, то в России — каждый пятый.*

В группу риска, то есть тех, кто наиболее подвержен депрессии, в первую очередь входят «новые русские» и безработные.

А можно ли самому определить у себя наличие депрессии? Сделать это весьма затруднительно, потому что при этом недуге резко падает самооценка, теряется способность посмотреть на себя как бы со стороны, по-другому говоря более трезвыми глазами.

На практике чаще всего встречается **тревожная депрессия**: сниженное, подавленное настроение часто в совокупности с необоснованными беспокойствами и страхами. Но все же это не самый худший вариант развития депрессии, потому что в этом случае человек, как правило, пытается преодолеть болезнь. Хуже, когда нет такого стремления, что встречается при замаскированной, **скрытой депрессии**. Родственники, близкие видят, что произошла поломка души, за которой может стоять тот же алкоголизм или наркомания, но сам человек этого не осознает. Такой тип реагирования вовсе не случаен и встречается у индивидов незрелых, не способных к анализу собственной личности и поступков.

Как же преодолеть депрессию? Для начала лучше всего обратиться к специалисту, а затем уже составлять конкретные программы действий.

## Главное — сильно захотеть

В психологии и социологии часто используется методика «ценностных ориентации» М. Рокича. Работая с этой

методикой еще в советское время, я убедился, что тогда достаточно высоко котиrowались интересная работа, наличие хороших и верных друзей и так далее.

- *Сегодня же в подавляющем числе случаев среди жизненных ценностей на первое место ставится здоровье.*

Удивляться тут нечему, к этому на Западе уже давно пришли, потому что в рыночных условиях о своем здоровье приходится заботиться прежде всего самому. Какие суммы приходится выкладывать на лечение серьезных хронических заболеваний!

Мне понравилась мысль, высказанная в одном интервью Андреем Кончаловским. Он признался, что главное для него в работе — это убедить состоятельных людей временно расстаться с десятками, а то и сотнями миллионов долларов для постановки картин. А чтобы это произошло, мало владеть различными техниками убеждения, по которым существует немало книжек, нужно нести в себе еще и значительный эмоциональный заряд, обаяние. А какое может быть обаяние у человека, хватающегося за сердце или постоянно думающего о своем желудке? Между прочим, сам Кончаловский чрезвычайно серьезно относится к своему здоровью: занимается специально разработанной для него гимнастикой, играет в теннис, периодически ложится в клинику голодания.

Тем не менее, только что приведенный пример, скорее, исключение из правила: о своем здоровье пекутся, лишь когда гром грянет, когда встанет угроза остаться не у дел или вовсе лишиться жизни. Частая оговорка, когда речь заходит о необходимости утренней зарядки, — это ссылка на слабую волю. Только вот почему-то этой воли оказывается сверх меры, если на горизонте маячит солидный денежный куш. А сколько, к примеру, энергии, предприимчивости проявляет любитель рыбной ловли или тот же коллекционер марок или бабочек.



Так что дело все-таки не в слабой воле, а в умении сформировать у себя нужное отношение, ставить достижимые цели.

Если говорить об отношении, то читайте побольше разных книг по здоровью и предпринимайте хоть какие-то шаги, потому что без живого действия ничего у себя не сформируешь. Цели же должны быть конкретными. В первую очередь необходимо сделать это, во-вторую — то и т. д. Плюс к этому не помешает как можно ярче представить для себя конечный результат, к которому вы стремитесь. В таком случае при любых отклонениях от планов возникает острое недовольство собой, а это уже дополнительное побуждение к действию.

В колонии, которой руководил некогда постоянно цитируемый А. Макаренко, прием новых колонистов начинался с акта сожжения старой одежды перед всем строем. Это был символ прекращения старой жизни.

- *Постарайтесь и вы публично объявить о своих новых намерениях.*

При этом весьма желательно, чтобы ваши близкие, коллеги по работе помогли вам укрепиться в принятом решении и не создавали ситуаций, провоцирующих возврат к старому.

Одним словом, человек может все, только надо сильно захотеть и научиться достигать желаемого.

## Заниматься можно не только теннисом

О пользе активных движений или, по старой терминологии, физкультуры говорилось всегда. Повышается работоспособность сердечно-сосудистой, дыхательной систем, укрепляется мускулатура, стимулируется обмен веществ, уменьшается вес, успокаивается нервная система и т. д. Еще лет двадцать назад врачи,

пропагандисты здорового образа жизни советовали особо не усердствовать в своих занятиях. Но вот появилась книга К. Купера «Новая аэробика» — обстоятельная работа с массой программ, таблиц для разных категорий людей, доказывающая необходимость постоянных и ощутимых нагрузок. Эту идею активно поддержал наш академик Н. Амосов: «Не слушайте рекомендации, в которых пишут, что здоровье можно обрести, сделав 5—10 упражнений по 5—6 движений руками или ногами, что достаточно пройти в день километр за 20 минут. Это практически бесполезно.

- *Есть некоторый минимум нагрузок, ниже которого опускаться нельзя».*

Эта цитата взята из неоднократно издававшейся книги «Раздумья о здоровье». Тут же объявилась масса энтузиастов, согласных бегать от инфаркта или после инфаркта с утра до вечера, что часто шло только во вред здоровью и дискредитировало как в глазах общественности, так и официальной медицины саму идею физических нагрузок.

В наше время физкультурой занимается все меньше и меньше людей, и связано это не с тем, что появилось много осторожных или же ленивых индивидов, а потому, что за все приходится платить. Бесплатные секции, кружки, увы, канули в лету. Но почему обязательно надо заниматься теннисом — любимым занятием всевозможных президентов? Ведь с точки зрения того же Купера вид физической нагрузки не есть какой-то существенный, довлеющий фактор. Та же гимнастика или бег в домашних условиях не требуют каких-либо специальных приспособлений и, что еще существенно для деловых, вечно спешащих людей, занимают немного времени.

Если вы всерьез решили заняться активными движениями, то начните хотя бы с простейшей проверки своего физического состояния.

- *Лучше всего, конечно, сделать кардиограмму, особенно тем, у кого уже есть неполадки с серд-*

*цем. На худой конец проверьте себя с помощью простейшей пробы с приседанием, рекомендованной Е. Янкелевичем.*

Встаньте прямо, поставив ноги вместе (носки разведены, а пятки сомкнуты), и сосчитайте свой пульс. В среднем темпе сделайте 20 глубоких приседаний, при этом корпус обязательно сохраняется прямым, а руки поднимаются вверх. После приседаний снова сосчитайте пульс. Если он окажется на 25% и менее больше числа ударов до нагрузки, то ваш результат отличный, на 25—50% — хороший, 50—75% — удовлетворительный и свыше 75% — плохой. Пульс, оказавшийся вдвое больше или еще более того, говорит либо о слабом сердце, либо о заболевании. В таком случае надо обязательно сходить к кардиологу.

Скоро ли «первый звонок»?

**Подъем по лестнице — прекрасный способ оценить силу и тренированность ваших ног и дыхательной системы.**

Вы можете подняться на пятый этаж через две ступеньки в быстром темпе — браво! Вы — атлет!

Вы поднимаетесь на пятый этаж без заметной одышки — очень хорошо.

Если появляется одышка — ваше состояние следует оценить на тройку.

Вы поднялись на третий этаж, устали, вам необходимо перевести дыхание — будьте осторожны, ваш организм ослаблен.

**Еще один способ проверить физическую форму — делать упражнения для брюшного пресса.**

Вы ложитесь на пол, закрепляете ступни, например, под шкафом, или просите кого-либо подержать ноги. Руки скрестите на груди. Поднимите верхнюю часть туловища, пытаясь прикоснуться руками к ногам. Продолжительность упражнения — одна минута. Подсчитайте, сколько раз вы сделали это упражне-

ние, и сравните с данной таблицей, показывающей оптимальное число в зависимости от возраста.

Возраст	Число наклонов в минуту
20 лет	45—50
30 лет	40—45
40 лет	35—40
50 лет	25—30
60 лет	15—20

### **Сколько вдохов-выдохов вы можете сделать в минуту?**

Проверьте себя и загляните в таблицу — она даст среднее идеальное число.

Возраст	Число вдохов-выдохов в минуту
20 лет	35—40
30 лет	30—35
40 лет	25—30
50 лет	15—20
60 лет	10—20

Ну, и последнее испытание. Проверим легкие.

Глубоко вдохните и максимально долго задержите в себе воздух. Затем выдохните. Постарайтесь сделать это как можно медленнее — идеально, если на это уйдет чуть более трех секунд.

Максимально задержите дыхание. Молодой человек в возрасте 20 лет в хорошей физической форме может «протянуть» полторы—две минуты. В 50 лет — около 30 секунд.

## **Наш организм — не печка-буржуйка**

Большинство из нас питается по принципу: что купили, то и съели. Некоторые все еще заботятся о том, чтобы пища была как можно сытнее, не понимая простой истины, что человеческий организм — это не печка-буржуйка. Насколько качественно, ра-

ционально ваше питание — позволит определить предлагаемый тест.

Внимательно ознакомьтесь с таблицей. В каждой строчке выделите ту букву, которая вам больше всего подходит.

Продукты	Каждый день	Каждый второй день	Каждый третий день	Никогда
Хлеб, масло и варенье, масло и мед	А	Б	В	Г
Яйца	А	Б	Г	<b>В</b>
Йогурт, молоко, свежие фрукты	Г	Г	Б	А
Ужин	А	Б	В	В
Мясо, овооши и картофель	А	А	Г	В
Мучные изделия, тесто, хлебные изделия	Г	Г	В	А
Салаты	Г	Г	В	А
Торты и пирожные	А	А	<b>В</b>	<b>В</b>
Бутерброды, гамбургеры, картофель фри	А	А	<b>В</b>	Г
Консерви рован н ые и готовые блюда	А	А	<b>В</b>	В
Шоколад	А	В	<b>В</b>	<b>Г</b>
Хлеб с сыром или колбасные изделия	Б	В	<b>Г</b>	А
Больше двух стаканов вина или пива	Б	В	<b>В</b>	Г

### Обработка результатов.

За каждый ответ А начисляется 8 баллов, Б — 6, В — 4, Г — 2 балла.

**75 и более баллов.** Ваше питание никак не назовешь качественным. Вы наверняка употребляете много мяса, колбасных изделий, лакомитесь жареной картошкой, пирожными, которые хоть и вкусны, но отнюдь не полезны. Включите в свой рацион больше овощей и фруктов, а мясо почаще заменяйте рыбой или соей.

**50—74 балла.** Питаетесь в целом неплохо, но определенная осторожность при этом не помешает. Учтите, например, то, что, помимо сладостей, лишний вес приобретается и при неумеренном употреблении прохладительных напитков, мороженого, соусов, сыра.

**49 и менее баллов.** Ваше питание сбалансированное, однако не забывайте время от времени разнообразить свой рацион.

А не зарядиться ли вам энергией?

Все мы прекрасно знаем, что не любой воздух освежает, бодрит. Одно дело просидеть полдня в помещении и, особенно, если оно прокуренное, а другое — побыть на природе: в лесу, на речке или у моря. А какие вы предпочитаете овощи: те, что пролежали неделю в холодильнике или прямо с грядки? Вопрос явно из категории риторических. Что интересно, в обоих приведенных случаях химический состав будь то воздуха или пищи один и тот же. Однако в естественном, свежем, незастоявшемся всегда присутствует, пускай и трудноуловимое, но, тем не менее, явственное начало, именуемое в русском языке жизненной энергией. В Индии же, как известно, эту энергию называют «праной», в Китае — «ци», а в Японии — «ки». Вообще, на Востоке к этим вопросам всегда относились чрезвычайно серьезно, чего не скажешь о Западе. Из отечественных авторов отмечу Галину Шаталову, которая, по-моему, наиболее последовательно и комплексно отстаивает образ жизни, предписанный нам самой природой. Особенно активно Галина Сергеевна ратует за снижение калорийности суточного рациона питания, который должен составлять не 3 тысячи калорий или более, как того требует официальное здравоохранение (или медики-калорийщики — по ее терминологии), а где-то в 3 раза меньше. Но это становится возможным лишь при полном переходе к каче-

ственной, растительной пище. Приведу еще некоторые и отнюдь не заезженные из советов израильской целительницы Маргариты Костинской. Предприимчивым людям, которым требуется особенно много энергии, эти советы, надеюсь, окажутся весьма кстати.

**Слушайте каждый день музыку, которая вам по душе.** Парапсихологи советуют для снятия раздражительности «Лунную сонату» Бетховена, успокаивающе действует «Аве, Мария» Шуберта. Тревогу могут снять мазурки и прелюдии Шопена. Замечено: мощная, барабанная музыка выводит человека из равновесия и даже пробивает биополе.

**Перечитывайте свои любимые книги и стихи.** Читайте молитвы. Помните, у Анны Ахматовой: «И молитвы пречистое слово исцеляет болящую плоть». Учеными доказано: слова меняют состав крови. Слово материально, действительно, оно — Божественно... Есть, разумеется, и злые слова — они от дьявола. Они искажают работу клеток, ведут к болезням. Обратите внимание на людей кричащих. Через крик они выбрасывают свою злобу, ненависть на других.

**Смехотерапия — еще один уникальный способ восстановления энергии.** Создатель его — американский писатель Норман Казис. Страдая трудноизлечимой болезнью позвоночника, он придумал свой метод исцеления. Несколько недель он ежедневно просматривал юмористические видеофильмы, от которых, как рассказывали очевидцы, умирал со смеху. Но не умер, а... выздоровел! Ведь не зря же, побывав в цирке, оперетте, на спектаклях юмористов, люди, вдоволь нахохотавшись, расслабляются и чувствуют прилив новых сил.

**Деревья обладают удивительным свойством снимать отрицательную энергию и заряжать положительной.** Еще в древности ученые считали, что каждому человеку, родившемуся под определенным знаком Зодиака, соответствует свой камень, свой девиз и свое дерево. Правильнее говорить о том, что помогает только то, что нам нравится, которое мы любим.

Прекрасен эффект от фруктовых деревьев, особенно в пору цветения. Как зарядиться? Подойдите

к дереву (дышите ровно, ритмично), обнимите его и мысленно попросите о помощи. Представьте, как заряды движутся по вашему телу к солнечному сплетению. Вы сами почувствуете, когда «зарядитесь». Ваш организм словно сосуд; не возьмет энергии больше, чем ему требуется.

Хотите верить, хотите нет

## Вампиры — не опасны!

Поданным российской статистики, за год вампиры кусают народа куда меньше, чем ежедневно погибает в автокатастрофах. Кроме того, вампиры пьют кровь отнюдь не литрами, а где-то порядка 2-х миллилитров за раз. Если при этом и происходят потери энергии, то явно незначительные.

Как все же отличить вампира от нормального человека? Прежде всего, вампир избегает солнечного света, не переносит зеркал, а, кроме того, не любит серебро и панически боится святой воды.

Если вы не хотите оказаться с вампиром за одним столом, то вам наверняка пригодятся два рецепта, взятые из старинных кулинарных книг. Добавляйте в пищу как можно больше чеснока. Вампиры не переносят его запах и немедленно начинают корчиться. Ешьте пироги с крапивой, которую вампиры также не переносят. А еще лучше предназначенную для пирога крапиву, не ошпаривая, связать в пучок и хлестнуть им вампира по мордасам. Тут он точно от вас сбежит.

Некоторые пользователи компьютерных сетей натирают клавиатуру крапивным соком. Безусловно помогает, а вот сообщения о вампиризме по пейджерной связи — явный вымысел.

## От сигареты толку мало

Бизнесмен, потягивающий сигаретку — картина довольно привычная. Да и как не курить, когда впереди столько дел! Настоячиво убеждать кого-то о



вреде курения — признак скорее дурного вкуса. Сколько по этому поводу исписано бумаги, а чего стоят одни громкие, грозные, а то и ироничные фразы типа: «Минздрав предупреждает...», «Курить — делу вредить», «Кто не курит и не пьет, тот здоровеньким умрет!» Честно говоря, лучше воспринимаются высказывания заядлых курильщиков, что, дескать, табак только стимулирует работу пищеварения, успокаивает нервы и т. п. А то, что легкие при этом засоряются, так это мизер по сравнению с воздействием, например, запыленного городского воздуха. Убеждать в обратном не буду, а приведу только некоторые научные и статистические данные.

- *В результате курения на 15% уменьшается содержание кислорода в крови.*
- *У выкуривающего более 20 сигарет в сутки угроза инфаркта миокарда возрастает втрое.*
- *Среди больных туберкулезом курильщиков в два раза больше, чем некурящих.*

Американцы подсчитали, что потери, связанные с курением, составляют для промышленности США в год 47,5 миллиарда долларов.

Особенно опасно курение во время управления транспортом, ибо «прибалдевший» от табачного дыма водитель вполне способен, совсем не желая того, оказаться в первой же на пути канаве. Программ борьбы с курением существует много. Может, кому-то и подойдет та, что предлагалась в свое время на страницах еженедельника «Аргументы и факты».

Возьмите лист бумаги, ручку, сядьте поудобнее, закурите и... напишите обязательство бросить курить.

Выберите одно из этих (начиная с самого легкого для вас) требований и выполняйте его целую неделю. С понедельника возьмитесь за следующее и так далее:

- с сегодняшнего дня каждую выкуренную сигарету отмечаю красной черточкой на листе бумаги, прикрепленном к стене;

- с сегодняшнего дня стараюсь не держать сигареты на виду, убираю их подальше, чтобы они не были на расстоянии вытянутой руки;
- перехожу на сигареты, которые мне не очень нравятся;
- когда меня угощают сигаретой, отказываюсь;
- с сегодняшнего дня перестаю курить в машине;
- с завтрашнего дня не курю перед завтраком;
- больше не курю за кофе;
- с сегодняшнего дня не курю после обеда;
- отказываюсь от привычки курить перед телевизором;
- больше никогда не буду курить в постели;
- с сегодняшнего дня назначаю себе специальный приз, если удастся каждый день выкуривать на одну сигарету меньше;
- с завтрашнего дня не возьму сигарету в рот раньше ... часов;
- с этой минуты после каждой выкуренной сигареты тщательно мою пепельницу;
- со следующей сигареты курю только до половины;
- с сегодняшнего дня после каждой затяжки делаю большой перерыв, лишь потом затягиваюсь снова;
- с завтрашнего дня не курю совсем.

Щелкайте орехи, жуйте резинку, сосите конфеты, грызите морковку или яблоко, ешьте сильно приправленные блюда — все это помогает лечению и приносит вам больше пользы, чем сигарета.

## Почему я продолжаю курить?

Этот тест разработан Национальным стратегическим центром курения и здоровья американского города Далласа. Ответы оцениваются в баллах следующим образом: «всегда» — 5 баллов, «часто» — 4 балла, «при случае» — 3 балла, «изредка» — 2 балла, «никогда» — 1 балл.

1. Курю, чтобы снять усталость.
  2. Манипуляции с сигаретой при курении для меня истинное удовольствие.
  3. Курение приятно, при этом чувствую расслабление.
  4. Закуриваю, когда злюсь.
  5. Если сигарет нет, я сам не свой, пока не достану их.
  6. Курю автоматически, не задумываясь.
  7. Курю потому, что это подбадривает меня, придает уверенности в себе.
  8. Долю удовольствия от выкуренной сигареты я получаю в момент прикуривания.
  9. Курение создает приятное ощущение.
  10. Закуриваю, когда чувствую себя нехорошо или же когда выбит из колеи.
  11. Четко осознаю минуты, когда не курю.
  12. Закуриваю уже новую сигарету, когда предыдущая еще тлеет в пепельнице.
  13. Курю, чтобы улучшить настроение.
  14. Приятно наблюдать за дымком из моих уст и от сигареты.
  15. Люблю закуривать, когда чувствую удовлетворение и раскованность.
  16. Обязательно должен закурить, когда угнетен, опечален, подавлен, когда хочется избавиться от неприятностей и забот.
  17. В минуты, когда не курю, испытываю голод по сигарете.
  18. Хотя и осознаю, что во рту у меня сигарета, но не помню, когда я закурил.
- Искренне ответив на все вопросы и проставив оценки в баллах от 1 до 5, произведите подсчет сумм ответов на следующие вопросы:
- 1 + 7 + 13 — отражает причины, заставляющие вас курить;
  - 2 + 8 + 14 — оценивает манипуляции с сигаретой;
  - 3 + 9 + 15 — показатель приятного раскрепощения;
  - 4 + 10 + 16 — отражает снижение внутреннего напряжения;

$5 + 11 + 17$  — выражает сильное желание закурить, другими словами, психологическую зависимость от сигареты;

$6 + 12 + 18$  — оценивает привычку, так называемое рефлекторное курение.

Отдельные суммы могут составить от 3 до 15 баллов. При этом следует учитывать, что сумма от 11 баллов и более должна вас насторожить. Результат от 7 баллов и ниже считается положительным.

Итак, теперь вы точно знаете, что заставляет вас продолжать курить.

## Если уж пить, так красные вина

Лев Марков, названный лучшим спортивным врачом России в 1994 году, на любые соревнования кроме прочих медицинских препаратов берет с собой пол-литра хорошей водки. Берет ее не для того, чтобы протирать раны, а чтобы употреблять по прямому назначению. Это касается прежде всего стрессовых ситуаций.

- *Алкоголь, по мнению Маркова, является лучшим средством, помогающим расслабиться, разгрузить психику. Правда, пользоваться им можно только в самых критических ситуациях.*

Вот тогда доктор Марков и достает свою заначку. И разливает. На двоих. Однажды известный лыжник Герман Суворов после победы так перевозбудился, что буквально не находил себе места. Приняли граммов по 150... На следующее утро он был как новенький, вспоминает Марков. Однако доктор никогда не прописал бы водку тем, у кого серьезные травмы головы или множество микротравм — как у боксеров. Одно время среди спортсменов некоторых видов спорта бытовало мнение, что водка способствует выводу из организма ряда вредных соединений. Известные спортсмены выпивали вечером чуть ли не по два ста-

кана. Это явное заблуждение, свидетельствующее лишь о некомпетентности.

Сам Марков рекомендует, причем не только спортсменам, придерживаться следующих рецептов. Наиболее безопасны для организма сухие красные вина, которые способствуют процессу кроветворения. За ними идут крепкие напитки: водка, виски. Постарайтесь избегать употребления сладких и крепленых вин, вызывающих наибольший процесс привыкания. Пиво — малопримлемый напиток. Оно способствует развитию жировой инфильтрации в печени. И, наконец, самый мудрый совет: постарайтесь выработать для себя иные способы релаксации, кроме спиртных напитков.

Утреннее состояние после пьянки, к которой, увы, зачастую сводятся те же презентации, именуемое по-научному похмельным синдромом, хотя бы раз в жизни испытывал каждый. Существует несколько способов избежать этого состояния.

#### **Совет первый**

В течение всего застолья старайтесь пить какой-нибудь один напиток. Категорически не рекомендуется смешивать крепкие напитки с пивом, сухим вином и (!) шампанским, а также водку с коньяком или джин с ромом или виски. Можно мешать с крепкими напитками всевозможные ликеры, вермуты и крепленые вина. Однако замечено, что от сладких напитков похмельный синдром бывает намного тяжелее.

#### **Совет второй**

Менять напитки можно, только повышая градус. То есть начать, например, с легкого джина с тоником, а закончить водкой.

#### **Совет третий**

До нас докатилась западная мода разбавлять чуть ли не все напитки всевозможными тониками и «колами», но углекислый газ, содержащийся в газировке, очень способствует всасыванию алкоголя.

#### **Совет четвертый**

Если вы уже намешали в своем желудке гремучую смесь, и он настоятельно просит его прочистить, не стоит ему возражать и уж тем более стесняться.

**Совет пятый**

Выпейте перед сном чудо-балзам. Его можно приготовить тремя способами: неполная чайная ложка соды на стакан воды, либо три капли нашатырного спирта на стакан воды, либо таблетка аспирина на стакан кефира.

**Совет последний** и не всегда выполнимый  
Не пейте много.

Всякая всячина

## Макаронам — нет, водке — да

**Из интервью с актером театра и кино Игорем Дмитриевым:**

- В чем секрет вашего творческого долголетия?
- Первое: ни в коем случае нельзя есть отечественные макароны. Второе: ежедневно нужно делать грязевые аппликации. Третье: по утрам рекомендую стоять на голове — от 20 до 30 минут. Четвертое: еженедельно нужно делать ведерные клизмы. Состав: ром, шалфей, зверобой, чабрец, богородская травка и чайная ложка мелко натертой шамбалы. Настояв сутки, процедить через марлю... и вливать. Указанные процедуры полностью заменяют бег трусцой, «Гербалайф» и метание копья...

И Игорь Борисович рассмеялся...

**Из статьи о разработчице сортов водки Зое Ивановне Глинской:**

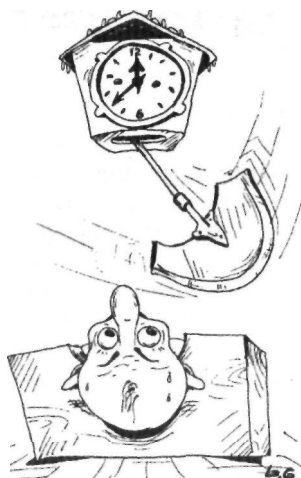
- Как вы относитесь к проблеме пьянства и алкоголизма?
- Как Горький, пьяниц не люблю, а трезвых опасаясь. Ведь пить водку — это наша национальная традиция. Потому что русский пьет и с горя, и с радости. Пили всегда и все: пьяница валяется под забором, а его ни одна простуда не берет... Мне дико, когда «новые русские» на заграничный манер пьют виски, что несвойственно нормальному русскому человеку. Почитайте классику: во всех чеховских спектаклях на сцене — графинчик. Я, с точки зрения своей профессии, всегда буду стоять за то, что водка русская — это самый лучший продукт.
- Что вы считаете своей «лебединой песней» в водочном деле?
- «Тульский сувенир». Им надо угощать женщин, они пьют его, как сладкое, а потом с ними можно делать, что хочешь.

Кстати, еще в застойные времена у нас был «дегустатор», и знаете, какое ему больше всего изделие нравилось? Когда все сливали в один сосуд. Он приходил и говорил: «А мне «Манечку». И, между прочим, кроме «Манечки» он больше ничего не пил. Помер, правда, очень рано.

## Бизнес-курьезы

### **Часы-оракул**

Среди модных новинок американского рынка самая популярная — часы, которые показывают, сколько осталось жить их владельцу. Их изобретатель Дэвид Кендрик обещал вернуть деньги за покупку тому, кто проживет дольше, чем предсказано его часами.



### **Назад к пельменям**

В одном из пикетов напротив московского ресторана «Макдональдс» принял участие лидер ЛДПР Владимир Жириновский, символически растоптавший на асфальте несколько «биг-маков». Нежно обнимая затесавшуюся в толпу 12-летнюю москвичку, Владимир Вольфович уговаривал ее не пить «Фанту», которая подавляет психику, а потреблять квас и пельмени.

### **Приятного аппетита**

За последний год двум посетителям провинциальных закусочных в разных концах земли привалило счастье: англичанин Оскар Кейсель наткнулся на бриллиант в гамбургере, а итальянка Лилиан Спароди обнаружила бриллиант в тарелке со спагетти.

### **Шампунь вместо водки**

С выходом постановления пензенской городской администрации о запрещении торговли в палатках алкоголем крепостью выше 12 градусов владельцы ларьков стали активно продавать разного рода шампуни с содержанием спирта от 20 до 70%. Они приобрели огромную популярность у населения из-за низкой цены.

## Глава 9

# За что вас ценят близкие?

*«Муж любит жену здоровую,  
любит мужа богатого».*

Поговорка

*«Если бы женщины не существовали,  
все деньги мира не нашли бы себе ника-  
кого применения».*

Ар. Онасис

## «Нужен не я, а мои деньги»

**К**огда я появляюсь на людях, постоянно замечаю, как молоденькие привлекательные девушки, видя, что я явно не принадлежу к категории лиц, считающих последние копейки, начинают строить мне глазки, а то и делают явные попытки войти в контакт. Я-то прекрасно понимаю, что нужен им не я, а мои деньги. Но вот когда приходишь домой, как часто хочется поговорить о наболевшем с близким тебе человеком, да и о продолжении рода пора уже подумать. Обращаться же в различные службы знакомств или давать объявления в газете — пустая, никчемная затея. Ка-



*кое объявление ни возьмешь, обязательно среди требований к будущему партнеру по браку на первом месте стоит материальная обеспеченность...*

Владимир М.

Оригинально к решению этой типичной для нашего времени проблемы подошел некий Игорь — действующее лицо в романе рижского автора В. Майя «Разврат». Как человек занятой, он не нашел ничего лучшего, как искать жену все же в клубе знакомств. Однако представил он себя не в качестве состоятельного бизнесмена, а рабочим-слесарем, живущим на скромную зарплату, к тому же изрядно курящий и не собирающийся расставаться с этой привычкой. Ко всему прочему он живет вместе с матерью, и отдельное жилье ему не светит. Для большей достоверности перед приходом в клуб он даже смазал руки машинным маслом, став воистину чистокровным рабочим. В конце концов нашлась всего лишь одна девушка, которая пожелала встретиться с Игорем. Родители ее дали согласие на брак. Каково же было их удивление, когда Игорь приехал в ЗАГС на собственном «Мерседесе», да еще в костюме-тройке за 400 долларов. В



дальнейшем семейная жизнь у Игоря сложилась удачно, а не окажись он настолько прозорливым при выборе будущей жены, то наверняка, по словам В. Мая, попался бы какой-нибудь клиентке, у которой в голове было бы только одно: как бы соблазнить богатенького Буратино своими «длинными ногами, растущими из подмышек».

Тем не менее, я бы не стал в такого рода ситуациях «катить бочку» на один прекрасный пол.

- *И сильная половина в личных отношениях отнюдь не брезгует откровенным расчетом, поиском выгоды и тому подобным.*

Так, героиня одного рассказа после многолетнего неудачного романа чувствовала себя ужасно одинокой и несчастной. Ее начальник по имени Кирилл предложил ей где-нибудь поужинать. А вскоре этот Кирилл снял квартиру возле работы, куда они забегали даже в обеденное время. Эта дама честно признавалась, что испытывала определенный дискомфорт, так как была любовницей не кого-нибудь, а шефа. Однако она не пыталась с выгодой для себя использовать факт интимных отношений со своим начальником. А он ее стал больше хвалить среди подчиненных, поручил готовить одну из новых передач на телевидении. Все это опять-таки делалось без ее нажима. Кирилл, у которого была своя семья, настолько увлекся своей подчиненной, что если ее вечером не оказывалось дома, то неизменно устраивал крупные разборки. Ей это все в конце концов надоело, и она решила прервать связь. Этот поступок ей не прошел даром, и через месяц она была уволена с работы, а этот Кирилл очень скоро нашел на работе для себя новый объект любви.

В наше время, к сожалению, рыночные отношения копируются, распространяются и на интимные. Очень точно по этому поводу высказался Ю. А. Андреев — автор книг не только по медицине, но и психологии: «Человек рыночного типа во все време-

на прикидывает, что и за сколько он может купить или обменять, и лучше бы всего, конечно, проверить любое дельце повыгодней.

- *Я, мужчина, с позиции стоимостных отношений, имею свою определенную потребительскую цену, ты, женщина, — свою. Вот и прикинем, что почем:*

то ли сбежимся на время, обменявшись частицами товарной стоимости, то ли заключим прочный обоюдовыгодный союз, закрепленный всесторонне оформленным брачным договором. А любовь? А любовь сплошь да рядом оказывается либо сладким физиологическим ощущением, либо вспышкой быстропроходящей страсти, и вообще, в большей части случаев — эквивалентом привычки или удачного материального приобретения».

Какой же все-таки возможен тут выход? Опять сошлюсь на цитированного мною Ю. А. Андреева: «В том и состоит направление эволюции человечества, что оно, прорываясь за пределы рыночных отношений, сплошь да рядом ориентируется на ценности духовные как более высокие, чем ценности потребительские». Жаль только, что процесс этот, судя по всему, очень извилистый и долгий.

## Юмореска

### Угощаю только чаем

На пороге Натиной квартиры стоял, потупив свои голубые глазки, начинающий художник Савелий. В руке он держал скромный букетик ландышей, который, за неимением средств, очевидно, нарвал в городском парке. Ната, сжалившись над ним, впустила его в гостиную, а сама пошла на кухню готовить чай.

Красавчик Джонни из далеких Штатов — вот это действительно кавалер. Как они славно отобедали в китайском

ресторанчике, а духи от Диора за умопомрачительную цену и итальянские колготки просто не поддаются описанию. Однако улетел Джонни в Штаты, даже не попрощавшись напоследок.

Криминал по кличке Леша-Тумбочка, конечно, был не так импозантен и изыскан, как Джонни, но зато денег он точно не считал. Как Брынцалов своей жене, он не давал через каждые два дня на мелкие раходы по 18 тысяч баксов, но квартирка-то от него досталась. Жаль Лешу — убили-таки его из проезжавшей мимо БМВ.

Константин Иванович, как оказалось, бывший полковник, а теперь прокручивающий деньги в никому не известной финансово-промышленной группе, подарил каракулевый полушубок (лучше бы, конечно, из норки). И Косте не повезло — посадили, а ведь обещал такую свадьбу закатить.

...Савелий тем временем подал свой голос из гостинной. «Что ж мне с ним делать? — с тоской подумала Ната. — Только и остается, что чаем угощать».

Для кавалеров

А чековая книжка не помешает

**1. Расскажите о своей партнерше:**

а) она очень мила, к тому же ее папа обещал устроить меня в свою фирму;

б) выпьет водки 300 грамм — и хоть бы что;

в) лучезарна, божественна, неподражаема.

**2. Позволял ли ты ей играть с ним:**

а) только в день ее полочки;

б) когда он стоит, и она завязывает на нем бантики;

в) эти извращения меня когда-нибудь доконают.

**3. А как ты к нему обращаешься:**

а) шевелись, иначе заставят делать ремонт по дому;

б) вставай, проклятьем заклеименный;

в) мой ласковый и нежный брат.

**4. Как ты ведешь себя, побив свой сексуальный рекорд:**

- а) намекаю ей, что завтра не буду ночевать дома;  
б) звоню знакомому астрологу и благодарю за все  
Всевышнего;

в) охаю, ахаю или кричу во весь голос.

**5. Твоя партнерша, ничуть не смущаясь, заявляет тебе: «Да он у тебя, наверное, уже как год не стоит?»**

**Твой ответ:**

- а) ты, как всегда, права, милая;
- б) что-то я давно не читал книгу «Как достичь успеха в сексе?»;
- в) никто меня не понимает.

## 6. Покупается ли любовь:

- а) конечно, особенно в качестве приложения к ее чековой книжке;
- б) если она лесбиянка или неделю не мылась;
- в) о, нет! Какая пошлость!

### Обработка результатов:

Если у вас преобладают ответы а) — то вы хитрец, каких мало, б) — бо-о-ольной оригинал, в) — витеаете в облаках.

Люби, но только после работы

В нашей фирме существуют довольно строгие порядки: только дела, работа и никаких близких отношений между сотрудниками. Но, позвольте, человек — это же не робот, это только японцы-трудоголики могут день и ночь думать о благе своей фирмы! А русскому человеку всегда надо с кем-то душу отвести...

Из частной беседы

Сегодня все больше появляется фирм, которые

- при приеме на работу в письменной форме обязывают сотрудника не поддерживать на новом месте ни с кем из сослуживцев близких отношений.

Кто-то на этот счет скажет, что это грубейшее нарушение прав человека, на что порою и ссылаются адвокаты при рассмотрении подобных дел на Западе. Только реальная практика все чаще убеждает в том, что подобного рода «драконовы меры» отнюдь не дань очередным модным веяниям.

Все, конечно, помнят прекрасную ленту Эльдара Рязанова «Служебный роман», где связь между директором и ее сотрудником завершилась счастливым концом. В нынешних условиях столь идеальная концовка вряд ли могла состояться. Еще сравнительно недавно, к примеру, на российском книжном рынке высоко котировалась одна издательская группа, но вот ее генеральный директор вспыхнул любовью, сделавшей его, к удивлению компаньонов, на редкость легкомысленным и беззаботным. Он стал подписывать одно за другим кредитные обязательства на весьма двусмысленных условиях, продал основную собственность издательства — огромный дом в центре Москвы, одна лишь арендная стоимость которого приносила порядка двух миллионов долларов в месяц. Влюбленные, в конце концов, сыграли свадьбу, а издательская группа прекратил свое существование.

Вот еще один пример из российской жизни, подтверждающий тот факт, что служебный роман — это не безобидная шалость. Официальная возлюбленная, которая, однако, в официальном браке с директором не состояла, решила отдать свои симпатии его новому молодому заместителю. Большинство сотрудников довольно благосклонно восприняли эту новость, потому что директор по своей природе был мужланом, ставившим всегда интересы подчиненных на последнее место. Вся эта история дошла и до правления акционерного общества, которое, однако, заняло сторону директора, сделавшего все возможное, чтобы убрать своего заместителя и бывшую любовницу. На этом, разумеется, кадровая чистка не закончилась — полетели и другие головы, занимающие более скромные должности. А вот сама фирма после внутренних дразг из перспективной превратилась в заурядную, еле сводящую концы с концами.

В американском бизнесе одно время была практика: назначать мужа и жену в конкурирующие подразделения. Но вскоре отказались от этой затеи, потому что знание друг друга приводило к отнюдь не цивилизованной по рыночным понятиям борьбе. Тем не менее, практика, когда директор назначает своим заместителем брата или жену или находит должности для всех остальных родственников до сих пор распространена. Почему? Вот какие объяснения дал директор по персоналу одной финансово-промышленной группы: «Меньше шансов, что в фирме окажется алкоголик, и, вообще, женатые лучше закусывают». Сказано это, разумеется, в шутку, а вот действительно к чему стоит, по-моему, прислушаться, так это к рекомендациям, касающимся внешнего облика дам, занятых в бизнесе: не носить коротких юбок, обойтись без сногшибательных причесок, глубоких декольте и т. д. Ведь на самом деле

- *любовная лихорадка — не лучший советчик в бизнесе.*

А вот за порогом офиса, да еще в нерабочее время — делай все, что только душа пожелает, используя все свои мыслимые и немыслимые права свободного человека. В связи с этим расскажу один случай, о котором в свое время много писалось в латвийской прессе.

В воскресный день старшему смены охранников из четырех человек одного из крупнейших латвийских банков стало отчего-то скучно, и решил он тогда позвонить в престижный интим-клуб. К приезду девушек он как следует подготовился: одного напарника отправил на обед, двух других послал проверить дальние уголки солидного пятиэтажного здания. Как водится, клиенту были предоставлены на выбор две девушки. Он выбрал брюнетку и проводил ее в самый шикарный кабинет председателя правления этого банка. Что потом произошло между старшим смены и девушкой, можно только догадываться. Неожиданно в банке-объявилась уборщица, которой потребовались ключи от комнат. Принести их вызвался один из охранников, поднявшийся наверх к старшему смены. Картина, которая предстала перед ним, ввела

его чуть ли не в шоковое состояние: посередине комнаты на столе валялись светлая юбка, коричневая сумка и чулки. Неподалеку лежала обнаженная девушка с огнестрельными ранами в спине и голове. Сам же его начальник держал в руке взведенный 17-зарядный табельный пистолет. Охранник предложил вызвать «скорую» или полицию, на что старший смены приказал никому не звонить — сам во всем разберется. Парень, не дыша, покинул кабинет и сразу же сообщил об увиденном руководству банка. Прибывшая на место полиция обнаружила кабинет председателя правления банка закрытым. Вскоре в комнате раздался выстрел, ворвавшаяся в нее полиция обнаружила полулежащего в кресле мертвого старшего смены. Он покончил с собой выстрелом в рот.

Только для дам

## Сводите его к психиатру

Какова сексуальная ориентация и потенциал вашего возможного партнера? Для ответа на этот вопрос вовсе не обязательно начинать с приглашения «на чашку чая».

Предложите своему партнеру нехитрый рисуночный тест: на чистом листе бумаги пусть как можно подробнее изобразит любую женщину. Еще до того, как он закончит творить, обратите внимание, в какой последовательности делался рисунок. Мужчина без отклонений в сексуальной сфере изображает женщину сверху вниз, от головы к ногам. Женоненавистник или любитель острых ощущений — садист, мазохист — наоборот, от пальцев ног. Но если свое видение женщины он начинает с изображения половых органов — берегитесь: вы встретили человека, помешанного на сексе.

**Насколько откровенно нарисована женщина?** Чем лучше видны интимные подробности, тем меньше психологических «блоков» у мужчины в постели. Тщательность деталей говорит о внимательности к партнеру.



О чем говорят линии, используемые в рисунке? Толстые, изогнутые — больше соответствуют комплексу проблемным мужчинам (озабоченность размерами члена, импотенция и т. д.). Потенциальный плейбой скорее создаст тонкий, воздушный образ.

Есть ли мимика на лице нарисованной? Изображение улыбки выдает мужчину, который больше заботится об удовлетворении желаний женщины, чем своих. Полные, чувственно изогнутые губы или открытый рот: он хотел бы превратить постель в театральную сцену, где каждое движение красиво, а каждый звук — вершина возбуждения.

Имеет значение и то, чем занимается женщина на рисунке. Если просто стоит или лежит в какой-то позе — не ждите от партнера ничего особенного, выходящего за рамки стандартного поведения. Ему известны две—три основные позы, которыми он, возможно, в совершенстве владеет. А вот женщина, окруженная какими-то предметами, пейзажем, говорит о том, что ваш избранник умеет фантазировать. Женщина, собирающая или нюхающая цветы на картинке, в постели получит массу удовольствия. Но будьте осторожны: мужчину, который рисует вас, занимающейся любовью с кем-то, не следует сразу же вести к себе в гости. Сначала сводите его к психиатру.

Из дневника психолога

## Узница в своем доме

Пришла однажды на прием ко мне жена состоятельного человека. Живет в отдельном доме, обставленном по высшему разряду, разумеется, доступны самые изысканные наряды, то есть имеет все то, о чем только могут мечтать другие женщины. А, тем не менее, чувствует себя скорее узницей в своем доме, потому что практически весь день сидит одна в помещениях. А тут еще муж, видя, что она его встречает после работы отнюдь не с распростертыми руками, стал придирается ко всяким мелочам.

Вспоминаю по сему случаю откровения жены одного мафиози. Да, такая супруга отнюдь не бедствует, но рамки, в которые она поставлена, еще более жесткие, чем у моей клиентки. Ее супругу дозволяется приводить домой «куколок», иными словами, проституток, над которыми он издевается, как только хочет. Естественно, может идти речь и относительно употребления им наркотиков. Старых подруг пришлось забыть, общаться дозволяется только с женами таких же по сути бандитов. В конце своих откровений эта жена посоветовала влюбляться в простых парней, но при этом честно призналась, что не представляет, как бы могла жить с парнем без денег.

Однако, я бы не сказал, что все непременно женщины так уж падки до материальных благ. В популярной телепередаче «Я сама» на «ТВ-6 Москва» одна дама поведала, как раньше ей муж предлагал купить то одну, то другую шубку, от чего она, тем не менее, отказывалась. А вот, когда сбегала от него, потому что не испытывала к нему больше элементарных симпатий, то при покупке на собственные деньги любой мелочи ощущает необыкновенное наслаждение.

У моей клиентки, как я понял, отношения еще не зашли в тупик, и поэтому не нашел ничего иного, как предложить ей обо всем откровенно рассказать своему супругу, с тем, чтобы потом устроиться хотя бы на полставки на работу. А за порядком в доме вполне может следить нанятая домохозяйка.

## Обо всем не скажешь

Чем искреннее в своих отношениях супруги, тем, как правило, более прочны связи между ними. Но есть и запретные, вне обсуждения темы, на которые часто любят ссылаться американские психологи.

Рекомендации для жен.

- Если муж продвигается по службе не так быстро, как следовало бы, не говорите ему об этом — можете только ухудшить положение.

- Если муж в командировке, а в это время вас посетил знакомый мужчина, об этом мужу расскажите лишь в том случае, если это за вас захотят сделать соседи.

- Если вы нашли фотографию бывшей подруги мужа в его кармане или в машине, не говорите ни

слова. Такое бывает с романтичными по характеру мужчинами.

### **Рекомендации для мужей.**

- О неудаче на работе лучше всего рассказать жене, но только если она у вас понимающая.
- Не говорите супруге о том, что она слишком располнела или похудела. Постарайтесь найти причину этого.
- Предположим, на работе есть женщина, которая постоянно заигрывает с вами. Разговор об этом с женой только расстроит ее.

## **Бизнес-курьезы**

### ***Когда не хочется и этого***

Интенсивность половой жизни зависит в Аргентине от темпов инфляции: чем выше ее уровень, тем меньше хочется. К такому выводу пришло Общество сексологии Буэнос-Айреса, проанализировав результаты анкетирования 1662 супружеских пар.

Исследование показало, что в то время, когда рост инфляции выражался однозначной цифрой, пары имели сексуальные контакты в среднем четыре раза в неделю. Неудачная попытка Центрального банка стабилизировать денежную единицу и превратившая инфляцию в суперинфляцию — 15, затем 30, 50, 100% в месяц, привела к катастрофическим последствиям в области секса. Почти сразу же любовные контакты сократились до трех, потом до двух, а затем — в лучшем случае — до одного раза в неделю.

Несчастные аргентинки в отчаянии. Вот одно из характерных признаний: «Я пытаюсь пробудить желание супруга всеми возможными средствами. Купила прозрачный корсаж, ажурное белье... Все тщетно. Муж возвращается домой, включает телевизор и через пять минут засыпает».

«Сексуальная катастрофа», однако, огорчает далеко не всех. Особенно благоденствуют психоаналитики. К ним чаще всего обращаются директора столичных предприятий, политики, архитекторы, адвокаты. Между тем, консультации стоят недешево: минимум 50 долларов за посещение.

*А он лишь только погладил по заднице*

Секретарша Сюзан из Неаполя всадила пулю в сердце своему развратному боссу, когда однажды он слишком настойчиво погладил ее по задку. «Этот дурак всегда досаждал мне. Он хватал меня и лез руками туда, где им нечего делать. Я же просто не могла вытерпеть этого», — сказала 21-летняя блондинка, обвиненная в убийстве.

Большинство женщин в офисе после смерти их шефа вздохнули с облегчением. Однако коллеги-мужчины виновной в произошедшем посчитали Сюзан: «Она всегда носила узкие мини-юбки и блузки с большим вырезом. Она знала, чем владеет и как это продемонстрировать. Если ей надоели приставания, то почему не уволилась? Она не должна была убивать его».



*Салон - не место для утех*

Один московский бизнесмен обратился в косметический салон с просьбой убрать волосы на спине, так как они мешают ему в работе. Затем, предложив тройной тариф, попросил убрать растительность на мошонке. Симпатичные сотрудницы салона посчитали, что таким «коварным образом» он хочет, чтобы они повозились с его «младшим братом». В результате бизнесмен был изгнан с позором. Одна из сотрудниц, придя домой, пожаловалась своему мужу на беспардонного клиента. Муж посоветовал для таких случаев держать в салоне маленькую паяльную лампу.

# Использованная и рекомендуемая литература

- Абчук В.* Правила успеха. — Л. 1991.
- Аграновский А.* Детали и главное. — М. 1982.
- Амосов Н.* Раздумья о здоровье. — М. 1987.
- Андреев А.* Мужчина и женщина. — СПб. 1994.
- Андреев А.* Три кита здоровья. — СПб., 1994.
- Атласов М.* Как продать по телефону. — Израиль. 1994.
- Беттджер Ф.* Удачливый торговец. — М. 1997.
- Браун Л.* Имидж — путь к успеху. — СПб. 1996.
- Вадимова И.* Реклама. // Психологический журнал. № 3. 1994.
- Власова Н.* Шифр к сейфу покупателя. — Новосибирск. 1996.
- Глазе Л.* Полезные люди. — СПб. 1997.
- Гришина Н.* Я и другие. — Л. 1990.
- Денисон Д, Тоби Л.* Учебник по рекламе. — Минск. 1997.
- Иванченко В. и др.* Сверхздоровье и успех в бизнесе для каждого. — СПб. 1994.
- Инфернальные детективы.* — Киев. 1991.
- Кричевский Р.* Если вы руководитель. — М. 1993.
- Кроль Л.* Человек-оркестр: микроструктура общения. — М. 1993.
- Кроссворды для руководителя.* — М. 1992.
- Купер К.* Аэробика для хорошего самочувствия. М. 1989.
- Лаппа А.* Йога: традиция единения. — Janus books. 1999.
- Лшионов Э.* Молодой негодяй. — М. 1992.
- Май В.* Разврат. Рига. 1996.
- Маккормак М.* Секреты бизнеса для всех. — М. 1998.
- Меладзе А.* Оригинальные формы зарабатывания денег. — М. 1998.
- Не повторить ошибок.* — М.1988.
- Нефедова И.* Я и мой имидж. — М. 1997.
- Питер Л.* Принцип Питера. — М. 1990.
- Популярная психология. Хрестоматия.* — М. 1990.
- Популярное самое подробное и наглядное руководство.* М., 1990.
- Сидерский А.* Йога восьми кругов. — Киев. 1998.
- Сопер Я.* Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону. 1995.
- Стресс, депрессия. 250 способов самозащиты.* — М. 1998.
- Тесты для всех.* — Киев. 1994.
- Филлипсон Я.* Как... продать себя. — Челябинск, 1997.
- Фишер Р.* Путь к согласию. — Минск. 1995.
- Хилл Н.* Думай и богатей. — М. 1995.
- Хопкинс Т.* Искусство торговать. — СПб. 1997.
- Шаталова Г.* Формула здоровья и долголетия. — М. 1992.
- Шелдон С.* Гнев ангелов. — М. 1993.
- Энциклопедия психологических тестов.* — М. 1997.

**БИЗНЕС — это ваш путь?**

**Маленькие и большие секреты  
бизнес-успеха**

**БИЗНЕС — это стиль жизни!**

**Маленькие и большие бизнес-курьезы**

Об этом и еще кое о чем вы узнаете из этой книги

Евгений Генкин – профессиональный психолог,  
автор многих популярных книг.

Работа психологом в частной гимназии,  
модельном агентстве, экспертом в психиатрической  
клинике, менеджером в издательстве,  
рекламном бюро, корреспондентом в газете  
позволила автору собрать уникальный материал.  
Отсюда и столь впечатляющая палитра тем его книг  
излагаемая легким, запоминающимся языком  
с истинным знанием дела.



**Издательство «ВЕСЬ» —  
ДОБРЫЕ ВЕСТИ!**

**Scan by Hadz  
for**

[www.natahaus.ru](http://www.natahaus.ru)