



СЕДЛО  
ФИНАНСОВОЙ  
ГРАМОТНОСТИ



О.В. МАЛЬЦЕВ



## ГЛАВА 1. КЛИНЯЩИЕ ДЕНЬГИ

ВОПРОС О ФИНАНСАХ – ПО СУТИ, ДЛЯ НАШЕГО МИРА АБСУРД, ПОСКОЛЬКУ НАЧИНАЯ РАЗБИРАТЬСЯ В ФИНАНСАХ, ЧЕЛОВЕК ВЫНУЖДЕН НАРУШАТЬ ВСЕ ЗАКОНЫ ЭТОГО МИРА.

ИТАК, ДЛЯ НАЧАЛА РАЗБЕРЕМ МОДЕЛЬ, С КОТОРОЙ В ДАЛЬНЕЙШЕМ БУДЕМ РАБОТАТЬ (РИС. 1). СУЩЕСТВУЕТ СИСТЕМА ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ, ВЕРТИКАЛЬНАЯ И ПЯТЬ ЭШЕЛОНОВ – ЧЕТЫРЕ УПРАВЛЯЕМЫХ (КЛИНЫ, МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДИСТАНЦИЕЙ, МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЛОСКОСТЯМИ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОЧКАМИ ОПОРЫ), А ПЯТЫЙ ЭШЕЛОН, ИЗОБРАЖЕННЫЙ НА РИСУНКЕ КАК ОТРАСЛЬ, ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ПЯТУЮ КОЛОННУ, ГДЕ ВСЁ НЕУПРАВЛЯЕМО. ВЕРТИКАЛЬНАЯ СИСТЕМА – ЭТО СИСТЕМА ВЕРТИКАЛЬНЫХ ЭШЕЛОНОВ, КОТОРАЯ СТРОГО СООТВЕТСТВУЕТ ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ. ПОЛУЧАЕТСЯ, ЧТО ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ СИСТЕМА ЛОЖИТСЯ В ПЛОСКОСТЬ, ТО ЕСТЬ ДИАПАЗОН ИЗ ПЯТИ ТОЧЕК НА ЕСТЕСТВЕННОЙ ИЕРАРХИИ ТВОРЕНИЯ ЗАВАЛИВАЕТСЯ В ДИСТАНЦИЮ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ. ТАК, ЧЕЛОВЕК КАК БЫ ФИЗИЧЕСКИ ЭТО ВОСПРИНИМАЕТ – И ВЕРТИКАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ГОРИЗОНТАЛЬНУЮ. ПОЧЕМУ МЫ ГОВОРИМ ОБ ЭТОЙ СИСТЕМЕ? ОНА ПОЗВОЛЯЕТ ПРИМЕНЯТЬ ЗАДАЧУ КЛАССА УПРАВЛЕНИЯ, А ЕСЛИ ПРОДОЛЖИТЬ СИСТЕМУ ДАЛЬШЕ, – ЗАДАЧУ КЛАССА СОЗДАНИЯ, ТОГДА КАК ЗАДАЧИ КЛАССА СОСТОЯНИЯ И ВЫЖИВАНИЯ СВОЙСТВЕННЫ ПЯТОЙ КОЛОННЕ.

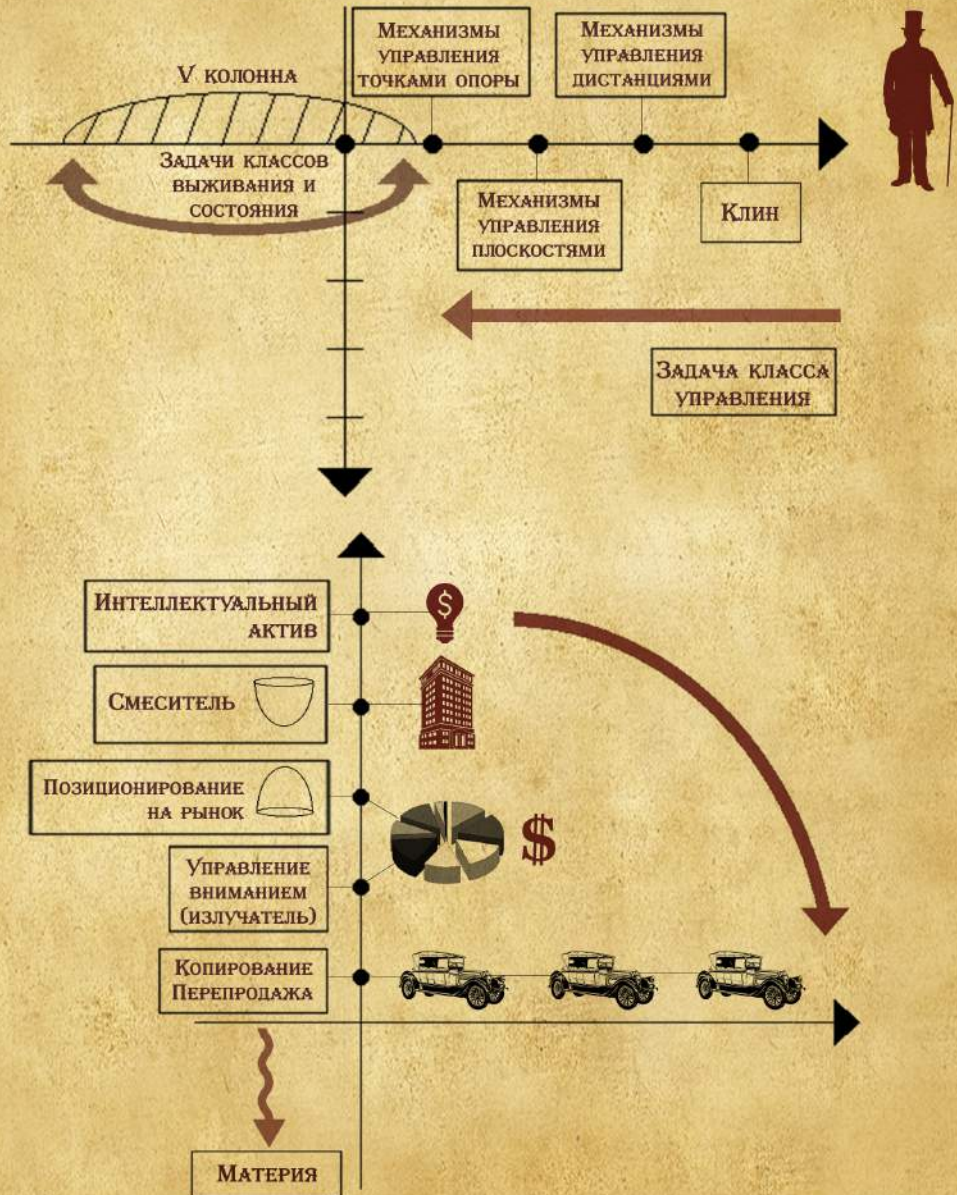
ГОВОРЯ О ФИНАНСАХ, В ОБЯЗАТЕЛЬНОМ ПОРЯДКЕ СЛЕДУЕТ РАССМОТРЕТЬ И ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ СТАДИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ: ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АКТИВ, СМЕСИТЕЛЬ, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ НА РЫНОК, УПРАВЛЕНИЕ ВНИМАНИЕМ (ИЗЛУЧАТЕЛЬ), И КОПИРОВАНИЕ, КОТОРОЕ БУДЕТ РАСПРОСТРАНЯТЬСЯ ВНИЗ ДО УРОВНЯ МАТЕРИИ (РИС. 1).

ЭТИ РИСУНКИ НУЖНЫ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОНЯТЬ, С ЧЕМ ПРИХОДИТСЯ ИМЕТЬ ДЕЛО И О КАКИХ ВИДАХ ДЕНЕГ ВООБЩЕ ИДЕТ РЕЧЬ. СООТВЕТСТВЕННО, МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО СУЩЕСТВУЮТ ЧЕТЫРЕ





РИС. 1





вида денег и пятый – случайный. О каждом из них необходимо говорить отдельно. В данной Главе разговор пойдет только о клинящих деньгах.

По сути своей, мы можем наблюдать уменьшение усилия до терминала. Как это понять? Если человек не клинит что-либо на первом эшелоне, начинается движение к точке опоры, в обратную сторону. Иными словами, если нет клина, и оно пройдет эшелоны №2, 3 и 4, человек попадет в пятую колонну, где обязательно будет поставлен в точку опоры (Рис. 1). Что такое постановка в точку опоры? К примеру, если человек не заклинивает удар рукой, то рука, скорее всего, распрямится, попадет ему в голову, и он окажется в нокауте лежащим в точке опоры на полу. Технически это выглядит так.

Теперь поговорим о видах денег. Первое отличие клинящих денег от других разновидностей – это страх денег, то есть всегда существует сумма, которой боится человек, и у каждого человека эта сумма разная. Кто-то боится двухсот гривен, кто-то – тысячи евро, кто-то – пяти тысяч, кто-то – десяти, а кто-то – пятнадцать. Так вот, существует страх определенной суммы денег. Из исследований Драфы известно, что в нашем мире деньги являются заменителем силы духа, соответственно, можно сказать, что существует страх определенной силы. Сначала человек выясняет для себя сумму, которой он боится. Допустим, эта сумма составляет двести гривен. Соответственно, клинящие деньги должны быть чуть больше «страшной суммы», скажем, двести десять гривен. Это первое, что с клинящими деньгами делается – выясняется сама «сумма страха».

Следуя строго по курсу, возникает вопрос, зачем нужны клинящие деньги? Они нужны для того, чтобы не попасть в неприятное положение. Начиная выстраивать собственную, персональную финансовую систему, человек начинает учиться работать с деньгами с первой их разновидности. Клинящие деньги позволяют работать. Если у человека клинящих денег нет, ему будет крайне сложно работать, так как с утра до вечера его будут от-





влекать все: жена будет кричать «Дай денег!», партнеры – «Верни долги!» Постоянно будет складываться ситуация, когда вместо того чтобы работать и зарабатывать деньги, человеку придется их искать. И это две крайности. Потому что построению собственной финансовой системы без клинящих денег в принципе не может быть и речи. В таком случае это может быть чужая система, система «за счет чего-то», но собственная финансовая система выстраивается именно с клинящих денег, которые позволяют человеку работать, создавая другие виды денег. Деньги создаются, и это видно впоследствии.

Следующий вопрос: где берутся деньги? Нужно четко понимать, что деньги берутся только у людей. Что здесь не так? Большинство людей считают, что они получают деньги в банкомате. Должен сказать, так считать ошибочно: в этот банкомат кто-то заряжает деньги каждый день по чьему-то приказу и по этому же приказу расплачивается вместо кого-то с вами. На самом деле банк представляет собой, в том числе, и транспортную систему, поэтому есть возможность попросить кого-то в Нью-Йорке зачислить деньги на счет, а в Мюнхене их снять. Всегда существует человек, который отдает вам деньги. Неважно, это бухгалтер или продавец в магазине, – он вам отдает деньги. Или банкомат выдает вам деньги, но предварительно другой человек в него эти деньги положил. Так выглядит вторая проблема: вам придется брать деньги у других людей, а люди не хотят их отдавать. Возникает такая ситуация, что человек вроде должен вам их отдать при определенных условиях, обстоятельствах, но отдавать их он не желает.

Но прежде, напомню, на первом этапе человек преодолевает страх определенной суммы денег, выходит за границы этих денег, освобождается от необходимости их искать, слышать отовсюду «Дай денег!» и освобождается от страха людей, потому что иначе решать такую задачу просто невозможно. Люди не желают отдавать деньги, а вам нужно научиться работать с ними для того чтобы они объективно их вам отдавали, а вы в свою очередь передавали им плоды своего труда тоже при объе-





КТИВНЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ И ОБЪЕКТИВНЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ.

Следующий вопрос, который нужно обсудить: почему люди вообще отдают деньги? Наш мир так устроен, что люди отдают деньги в обмен на что-то. Придется вспомнить систему «Технология», изображенную на круге Мальцева (Рис. 2), который говорит, что технологии бывают в виде науки, стандартных процедур, рабочих процедур и в виде изделий. Человек нуждается во всех этих четырех категориях. Он нуждается в изделиях: машинах, столах, стульях и пр. Рабочие процедуры изменяют свойства, с помощью стандартных процедур решаются типичные задачи.

РИС. 2



Например, когда мы имеем дело с гостиницей, это типичная задача, стандартная процедура. Все отели одинаковы, и нужно выработать технологию, решающую задачу, связанную с любым отелем. Если бы был человек, который пришел бы и сказал: «Я сейчас все организую, в том числе, Интернет», он мог бы получить 100 евро, чтобы на три дня пребывания гостя в отеле он





ВСЁ ОРГАНИЗОВАЛ, СООТВЕТСТВЕННО, ОН МОГ БЫ ЗАРАБОТАТЬ КЛИНЯЩИЕ ДЕНЬГИ. И ЭТО БЫЛИ БЫ БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ, ПОСКОЛЬКУ ПАКЕТ ДЛЯ ПОДКЛЮЧЕНИЯ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ И ИНТЕРНЕТА НА 1 МЕСЯЦ СТОИТ 150 ЕВРО, А ОН БЫ ПОЛУЧИЛ 100 ЕВРО ЗА ТРИ ДНЯ. В МЕСЯЦ ЭТО БЫЛА БЫ КАТАСТРОФИЧЕСКАЯ СУММА ЗА МОБИЛЬНУЮ СВЯЗЬ, ИНТЕРНЕТ, ПЕРЕГОВОРЫ – 1 ТЫСЯЧА ЕВРО. НО НИКТО ЭТИМ БИЗНЕСОМ НЕ ЗАНИМАЕТСЯ. ЕСЛИ В МЮНХЕНЕ ОТКРЫТЬ ТАКОЙ БИЗНЕС ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КЛИНЯЩИХ ДЕНЕГ, ЭТО ПРИНЕСЛО БЫ НЕМАЛЫЙ ДОХОД. ПРИЕЗЖИМ МОЖНО ПРОДАТЬ УСЛУГИ В ТРИ РАЗА ДОРОЖЕ. ТАКОЙ ЧЕЛОВЕК БУДЕТ МУЧИТЬСЯ И ГАРАНТИРОВАННО ОТДАСТ 100 ЕВРО ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО ЕМУ ВСЁ ОБЕСПЕЧАТ И ОРГАНИЗУЮТ, И ЕСЛИ БЫ МОЖНО БЫЛО КУДА-НИБУДЬ ПОЗВОНИТЬ В ВОСКРЕСЕНЬЕ И ЗАКАЗАТЬ МОДЕМ. ЕСЛИ ОТКРЫТЬ ЧАСТНУЮ СТРУКТУРУ И ОФОРМИТЬ ОБОРУДОВАНИЕ КАК ДЛЯ ВРЕМЕННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, АРЕНДЫ, ЭТО БЫЛИ БЫ ОЧЕНЬ БОЛЬШИЕ КЛИНЯЩИЕ ДЕНЬГИ, ПОСКОЛЬКУ ТАКАЯ ПОТРЕБНОСТЬ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ НЕ УДОВЛЕТВОРЕНА, И В ВОСКРЕСЕНЬЕ ЭТИМ НИКТО В МЮНХЕНЕ ЗАНИМАТЬСЯ НЕ ХОЧЕТ. НО ЕСЛИ ЕСТЬ АВТОМОБИЛЬ И ЖЕЛАНИЕ ЭТО СДЕЛАТЬ, ТО ВСЕ ВОЗМОЖНО. ПРИЧЕМ ДЛЯ ЭТОГО СОВСЕМ НЕ НУЖНО ВЛОЖЕНИЙ.

ДОСТАТОЧНО ПРОСТО ПРИЕХАТЬ В ЛЮБОЙ ГОРОД, ПОСМОТРЕТЬ, КАКОЙ ВОПРОС НЕ УРЕГУЛИРОВАН, ВЗЯТЬ МЕНЕДЖМЕНТ НА СЕБЯ, ОРГАНИЗОВАТЬ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК МИНИ-БИЗНЕС, ДАЮЩИЙ ПОСТОЯННЫЙ ДОХОД, КОТОРЫЙ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ЧЕЛОВЕКА И ЕГО ПАРТНЕРОВ. ВСЕГДА В ЛЮБОМ ГОРОДЕ ЕСТЬ МНОЖЕСТВО НЕПРИЯТНОСТЕЙ, ГДЕ МОЖНО БЫЛО БЫ СДЕЛАТЬ МАЛЕНЬКИЙ БИЗНЕС, КОТОРЫЙ МОГ БЫ СТАТЬ КЛИНЯЩИМИ ДЕНЬГАМИ И КАЖДЫЙ ДЕНЬ ИЛИ МЕСЯЦ ПРИНОСИЛ БЫ 1-2 ИЛИ 5 ТЫСЯЧ ЕВРО – НЕВАЖНО, НО ЭТО БЫЛИ БЫ «АВТОМАТИЧЕСКИЕ» ДЕНЬГИ КАЖДЫЙ МЕСЯЦ, КАЖДЫЙ ДЕНЬ ИЛИ КАЖДУЮ НЕДЕЛЮ. ЭТИ «АВТОМАТИЧЕСКИЕ» ДЕНЬГИ И ЯВЛЯЮТСЯ КЛИНЯЩИМИ, ЧТО УЖЕ ПОЗВОЛЯЕТ РЕШАТЬ ЗАДАЧУ СОЗДАНИЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ДЕНЕГ. В ЛЮБОМ ГОРОДЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ, КУРОРТНОМ, ГДЕ ЛЮДИ ПОЛАГАЮТСЯ НА КОГО-ТО, ТАКОЙ МИНИ-БИЗНЕС МОГ БЫ БЫТЬ ОРГАНИЗОВАН И МОГ БЫ ПРЕВРАТИТЬСЯ В БОЛЬШОЙ БИЗНЕС. И ЕСЛИ СОЗДАТЬ СООТВЕТСТВУЮЩУЮ СИСТЕМУ ИНФОРМИРОВАНИЯ ПРИЕЗЖИХ О ТОМ, ЧТО ЕСЛИ ИХ ЧТО-ТО НЕ УСТРАИВАЕТ И НУЖНО СРОЧНО РЕШАТЬ ЗАДАЧУ СЕГОДНЯ, ТО ЕСТЬ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ГОТОВЫ ВСЕ ОБЕСПЕЧИТЬ, В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ ДНЯ И НОЧИ РЕШИТЬ





ЭТОТ ВОПРОС. ЭТО ЛИШЬ ПРИМЕР КЛИНЯЩИХ ДЕНЕГ.

Итак, мы приблизительно поняли, почему люди отдают деньги – потому что у них существуют потребности в настоящий момент времени. Между тем, следует отметить, что я хочу дать не понятие клинящих денег и того, как бы это выглядело, а методику, объясняющую, как любой человек мог бы найти свои клинящие деньги. Вопрос о том, где взять методику, стоял уже давно. И начинать надо даже не с клинящих денег и не с методики, а с понимания людей об этом. Когда речь идет о деньгах, о финансах, в голову не укладывается, что вообще такое может быть. Мышление среднестатистического человека исключает возможность делать что-либо подобное вообще, в противном случае у всех была бы выстроена своя строгая финансовая система, ведущая к определенным результатам и успехам человека.

Раньше постоянно были неприятности, связанные с тем, что люди много трудятся, многое делают, и в результате у них возникают ссоры. Я бы назвал это ссорой. Я всегда приводил три примера, четко поясняющих суть финансов, этого абсурда и непонимания. Существует некая задача – подключить Интернет в воскресенье. Кто эту задачу решил? Тот, кто нашел ее решение в воскресенье, или тот, кто поехал и внедрил это решение? Большинство людей считают, что тот, кто поехал и внедрил это решение, тот и решил эту задачу. На самом деле всё не так. Следует отличать решение от внедрения. Решил тот, кто нашел решение. Иначе, получается так, что работа того, кто внедряет что-либо, стоит денег в этом мире, а работа того, кто решает что-либо, денег не стоит. И тут же переходим к следующему примеру. Была у меня одна ситуация в жизни. Смешная, правда, очень. Два человека создали бизнес – от этого все неприятности. Один из них привел двух клиентов, итого два миллиона долларов на счету, а другой арендовал помещение и поставил свою мебель. Чей это бизнес? Тот, кто снял помещение, поставил стулья, безусловно, считает, что этот бизнес – его, и он здесь главный. Он не задумывался, что если бы мебель зарабатывала деньги, владельцы мебельных салонов никогда в жизни не стали бы ее про-







ДАВАТЬ, А СТАЛИ БЫ САМЫМИ БОГАТЫМИ ЛЮДЬМИ НА ПЛАНЕТЕ. «ЭТО МОЙ ОФИС! – ОН КРИЧИТ, – ЭТО МОИ ДЕНЬГИ, МОИ КЛИЕНТЫ!» ОТКУДА У НЕГО ДЕНЬГИ? ОТКУДА У НЕГО КЛИЕНТЫ? И ВОТ, КОГДА НАЧИНАЕМЬ ЧЕЛОВЕКУ ЭТО ОБЪЯСНЯТЬ НА БАЗЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ, СРАЗУ ВСЕ СТАНОВИТСЯ НА СВОИ МЕСТА, ОН СРАЗУ ЖЕ ПОНИМАЕТ, ЧТО ОН ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЗАБЛУЖДАЛСЯ. ЭТО ВАЖНО, НО БОЛЬШИНСТВУ ЛЮДЕЙ НЕВДОМЕК. ВСЕ НЕПРИЯТНОСТИ ВОЗНИКАЮТ В МОМЕНТ, КОГДА НАЧИНАЕТСЯ ПОИСК ВОЗМОЖНОСТИ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ПОДОБНОГО ВОПРОСА, А РЕГУЛИРОВАТЬ НЕЧЕГО, ПОТОМУ ЧТО МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В МИРЕ НЕТ, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, НЕВОЗМОЖНО ГОВОРИТЬ О НЕВИДИМОМ. КОГДА РЕЧЬ ИДЕТ ОБ АКТИВЕ, О ПЕРВОЙ СТАДИИ ПРОИЗВОДСТВА, НЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ ВОЗМОЖНЫМ ЧТО-ЛИБО СКАЗАТЬ, ПОСКОЛЬКУ НЕЛЬЗЯ НИ РАССЧИТАТЬ ЕГО, НИ ПРИВЕСТИ В ДЕНЕЖНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ. ПОЭТОМУ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ВОООБЩЕ ГОВОРИТЬ О ДЕНЬГАХ, ПЕРВОЕ, ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ – ДОСКОНАЛЬНО ИЗУЧИТЬ МЕТОДИКУ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ, НАУЧИТЬСЯ ЕЮ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ.

РИС. 3



САМА ПО СЕБЕ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ВПОСЛЕДСТВИИ ДАСТ ОГРОМНЫЙ ДИАПАЗОН В БИЗНЕСЕ, НА ПЕРЕГОВОРАХ, ДАСТ ВОЗМОЖНОСТЬ ОБЪЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ И, САМОЕ ГЛАВНОЕ, ИЩЕРПЫВАЮЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ВАРИАНТОВ ТОГО, ЧТО СУЩЕСТВУЕТ В ВИДЕ АКТИВА, И ЧТО ВОООБЩЕ МОЖЕТ БЫТЬ (РИС. 3). КОГДА ИЗВЕСТНО ВСЕ, ЧТО МОЖЕТ БЫТЬ, ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБИРАТЬ ИЗ ТО-

ГО, ЧТО ЕСТЬ. ЕСЛИ НЕТ НИЧЕГО, ТО ЕСТЬ ЧЕЛОВЕК НЕ ЗНАЕТ МЕТОДИКУ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ, ТО ОЧЕНЬ СЛОЖНО ВОООБЩЕ О ДЕНЬГАХ РАЗГОВАРИВАТЬ. ПОЭТОМУ ПЕРВЫЙ ШАГ, КОТОРЫЙ СЛЕДУЕТ СДЕЛАТЬ СОГЛАСНО МЕТОДИКЕ – ИЗУЧИТЬ МЕТОДИКУ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ДОСКОНАЛЬНО, В ЧАСТНОСТИ, СТАНДАРТНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ И ИХ РАЗНОВИДНОСТИ, РАБОЧИЕ ПРОЦЕДУРЫ И ИХ РАЗНОВИДНОСТИ. И ТАК, ПОКА ЧЕЛОВЕК ПОЛНОСТЬЮ ВЕСЬ ОБЪЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ АКТИВОВ НЕ ПОЙМЕТ, ПОТОМУ ЧТО ЛЮБАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА-





чинается с интеллектуального актива. Сначала вкладывается какой-то интеллектуальный актив, то есть механизм зарабатывания денег, потом этот механизм офизичивается и начинается его эксплуатация с целью зарабатывания денег. Пока человек не поймет причину, то есть что этому предшествует, и что офизичивать, у него нет никакой возможности чем-либо дальше заниматься. Потому я рекомендую первым шагом досконально изучить Методику оценки нематериальных активов. В результате это даст громадный разлёт, громадное количество решений, идей, как зарабатывать деньги. Это первое.

С вопросом «Почему?» мы уже относительно разобрались. Следующим этапом нужно ответить на вопрос «Зачем это нужно?» Когда мы начнем с этим разбираться, получится формула:



Исходя из формулы, клинящие деньги позволяют собирать наше внимание. Если у человека нет клинящих денег, и он не умеет пользоваться клинами, его внимание рассредоточено. Соответственно, излучатель имеет максимальную площадь, и вся сила человека рассредоточена на эту площадь, следовательно, в каждой конкретной точке этой площади человек очень слаб, и поскольку у него нет силы, он не может выполнять никакую работу. Должно быть понятно, что если человек не делает всего, что указано в приведенной формуле, он очень слаб, потому крайне важно это знать. Если человек не ставит клин, его постепенно рассредоточит на громадную площадь, где огромная сила, распределенная на объем, в каждой конкретной точке этого объема будет очень слабой, и человек окажется в точке опоры без движения. Он будет лежать ниц и не знать, что делать в





ЭТОЙ ЖИЗНИ. Как видим, очень важно ответить на вопросы «Зачем?» и «Почему?»



Следующий момент. Существует проблема быстрого ступора и перехода на «автомат». Это и есть плоскость, где, вероятней всего, лежат клинящие деньги. Что я имею в виду? Обратите внимание на реакцию людей. Когда вы ставите неизвестную двигательную задачу, первое, что человек говорит, – «Это сделать невозможно», «Этого сделать нельзя. В Мюнхене в воскресенье так не бывает – всё закрыто». Так выглядит переход на «автомат». И вот в этой плоскости лежат все клинящие деньги. Несмотря на то, что в этом блоке заключен огромный финансовый потенциал, этим никто не занимается, все давно согласилось с тем, что это сделать невозможно. Немцев это уже изначально не интересует, они глубоко уверены, что это невозможно. Но ежедневно приезжает множество людей, которые считают, что это возможно, потому что в их стране в воскресенье подключить Интернет и мобильную связь возможно, и они тоже находятся на своем «автомате». Более того, они не хотят ломать свой «автомат» ни при каких обстоятельствах, считают, что это возможно, но, тем не менее, приходят, упираются в закрытую дверь какой-нибудь телекоммуникационной компании, а потом возмущаются. Но если именно в воскресенье, когда этого сделать нельзя, на двери телекоммуникационной компании появляется маленькая вывеска о том, что если у вас проблемы с Интернетом, этот вопрос можно разрешить, человек просто набирает указанный номер телефона, а в воскресенье вечером с двери телекоммуникационной компании эта вывеска исчезает. Но на три дня у него будет обеспечен постоянный Интернет. А теперь представьте себе, сколько денег можно заработать во время Октоберфеста, в праздничные дни, когда людей в городе будет на 30-40% больше, чем обычно. Но ведь придут и деловые люди. Пусть их будет всего 2 тысячи, им понадобится для работы Интернет. И этот вопрос решаем вполне, просто кто-то должен взять на себя менеджмент, и по сравнению с телекоммуникационной компанией мог бы заработать относительно небольшие деньги. Услуги будут в три раза дороже, чем в теле-





КОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ, НО, ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, ЭТО РАБОТАЕТ. ЧЕЛОВЕК ГОТОВ ПЛАТИТЬ ЭТИ БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ, ПОСКОЛЬКУ ЭТО ОЧЕНЬ КРАТКОСРОЧНО – ВСЕГО ЛИШЬ НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ, ЛИШЬ БЫ У НЕГО ВСЕ БЫЛО АВТОМАТИЧЕСКИ, И ВСЁ СДЕЛАЛИ ЗА НЕГО. ЗА «АВТОМАТ» ЧЕЛОВЕК ГОТОВ НА ВСЁ И ОТДАСТ ПОСЛЕДНЮЮ РУБАШКУ. НО В МЮНХЕНЕ ЭТОГО НЕ ПОНИМАЮТ. ВИДИМО, ЕСТЬ МНОГО ДРУГИХ ИНТЕРЕСНЫХ ВЕЩЕЙ, НАРЯДУ С КОТОРЫМИ ЭТО ВСЕ ПРОСТО НЕ НУЖНО.

ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, ИМЕННО В СФЕРЕ БЫСТРОГО СТУПОРА ЛЕЖАТ КЛИНЯЩИЕ ДЕНЬГИ. ЕСЛИ ДЕСЯТЬ ЧЕЛОВЕК ГОВОРЯТ «ТАК НЕ БЫВАЕТ», МОЖНО ЗАДУМЫВАТЬСЯ О ТОМ, ЧТО ЗДЕСЬ ЛЕЖАТ КЛИНЯЩИЕ ДЕНЬГИ – ЧЬИ-ТО, КТО-ТО НА ОСНОВЕ ЭТОГО МОЖЕТ ОРГАНИЗОВАТЬ ДЛЯ СЕБЯ КЛИНЯЩИЕ ДЕНЬГИ, А ПОТОМ ПОСТОЯННО УДЕЛЯТЬ ЭТОМУ ВНИМАНИЕ, СКАЖЕМ, ОДИН-ДВА РАЗА В НЕДЕЛЮ ПО ЧЕТЫРЕ ЧАСА, РАЗБИРАЯ, ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ, КОМУ И ЗАЧЕМ. ЭТО СРАЗУ ОКУПИЛО БЫ И ЗАКЛИНИЛО ЛЮБЫЕ ЗАТРАТЫ, КОТОРЫЕ СУЩЕСТВУЮТ У ЧЕЛОВЕКА В ЖИЗНИ. К ТОМУ, ЧТО ОН ЗАРАБАТЫВАЕТ, ОН ВООБЩЕ НЕ СТАЛ БЫ ОБРАЩАТЬСЯ, А ДЕНЬГИ НАКАПЛИВАЛИСЬ БЫ И ДИСТАНЦИОННО ПОШЛИ БЫ УЖЕ ПО ДРУГОМУ НАЗНАЧЕНИЮ, ПОКА КЛИНЯЩИЕ ДЕНЬГИ ОБЕСПЕЧИВАЛИ БЫ ЕГО ПОЛНОСТЬЮ.

ПО СУТИ СВОЕЙ, МЫ РЕАЛИЗОВАЛИ ЭТОТ БЛОК, ТО ЕСТЬ ПОНЯЛИ, ЧТО В СФЕРЕ АВТОМАТИЗМА ЧЕЛОВЕКА И ЛЕЖИТ БЛОК КЛИНЯЩИХ ДЕНЕГ. ЧЕЛОВЕК СЧИТАЕТ, ЧТО ЭТО НЕВОЗМОЖНО, НО ЕСТЬ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ СЧИТАЮТ, ЧТО ЭТО ВОЗМОЖНО, НО НЕ РАСПОЛАГАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬЮ РЕШИТЬ ЗАДАЧУ. ЕСЛИ КТО-ТО ВОЗЬМЕТСЯ ЕЕ РЕШИТЬ, ЭТО ПРЕВРАТИТСЯ СНАЧАЛА В НЕБОЛЬШОЙ БИЗНЕС, КОТОРЫЙ ПОТОМ ВЫРАСТЕТ И, НАВЕРНОЕ, ПРОСУЩЕСТВУЕТ В МЮНХЕНЕ КАКОЕ-ТО ВРЕМЯ, ПОКА РУКОВОДСТВО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ НЕ ОДУМАЕТСЯ И НЕ ОТКРОЕТ СВОЙ ОФИС В ВОСКРЕСЕНЬЕ. НО Я ДУМАЮ, ЧТО ЗАСТАВИТЬ НЕМЦА ВЫЙТИ НА РАБОТУ В ВОСКРЕСЕНЬЕ ПОСЛЕ ТРУДОВОЙ НЕДЕЛИ БУДЕТ КРАЙНЕ ПРОБЛЕМАТИЧНО И ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО. ОНИ НЕ ЖЕЛАЮТ РАБОТАТЬ ПО ВЫХОДНЫМ.

ИТАК, МЫ ПОНЯЛИ, ГДЕ НАХОДИТСЯ ЗОНА «ТАК НЕ БЫВАЕТ». КОГДА ЧЕЛОВЕК НЕ ИМЕЕТ КЛИНЯЩИХ ДЕНЕГ, У НЕГО ПОСТОЯННО ВОЗНИКАЕТ ПОТРЕБНОСТЬ В НИХ, К НЕМУ НАЧИНАЮТ НЕСЕРЬЕЗНО ОТНОСИТЬСЯ ОКРУ-





ЖАЮЩИЕ, И ПРИ ЭТОМ ВМЕСТО РАБОТЫ У НЕГО ПРОИСХОДИТ ПОСТОЯННЫЙ ПОИСК ДЕНЕГ КАК СВОЕОБРАЗНОГО «ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛЯ», КОТОРЫЙ ПОЗВОЛИЛ БЫ ГДЕ-ТО ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ, О ЧЕМ И ГОВОРИТ ФОРМУЛА (РИС. 4). ЭТО ПОИСК ДЕНЕГ, ЧЕЛОВЕК ДУМАЕТ, КАК ИХ ЗАРАБОТАТЬ, И У НЕГО ТУТ ЖЕ ВОЗНИКАЕТ НЕСКОЛЬКО НЕПРИЯТНОСТЕЙ.

РИС. 4



Первая неприятность называется так – «чтобы продать что-нибудь ненужное, сначала нужно купить что-нибудь ненужное». То есть нужно, чтобы кто-то сказал человеку, что ему делать, за что ему дадут денег. Но никто не хочет ему ничего говорить, потому что, если бы другой человек сам знал, за что ему дадут денег, он бы ничего никому не сказал, а сам пошел бы и взял их.

Дальше возникнет механизм, который вообще неведом человечеству. Он ведом только людям, которые зарабатывают деньги и создают всё это, – финансистам. Большая часть из того, что сегодня существует, была создана давным-давно. Например, человечество по сей день пользуется плодами трудов Сталина и других исторических личностей, но тех людей, которые когда-то создавали империи, уже нет. Сегодня ни один среднестатистический человек ничего не создает. Недаром современное общество называют «обществом потребителей». Люди только потребляют, то есть человека эксплуатируют, за это дают какие-то деньги, чтобы он потреблял то, что те же люди ему и предоставляют. Замкнутый цикл денег. Об этом уже шла речь в книге «Против лома нет приема». Деньги все равно вернутся в те же карманы, потому что люди ничего не создают и ничего не делают. Они не ищут ни клинящих, никаких денег. Они просто





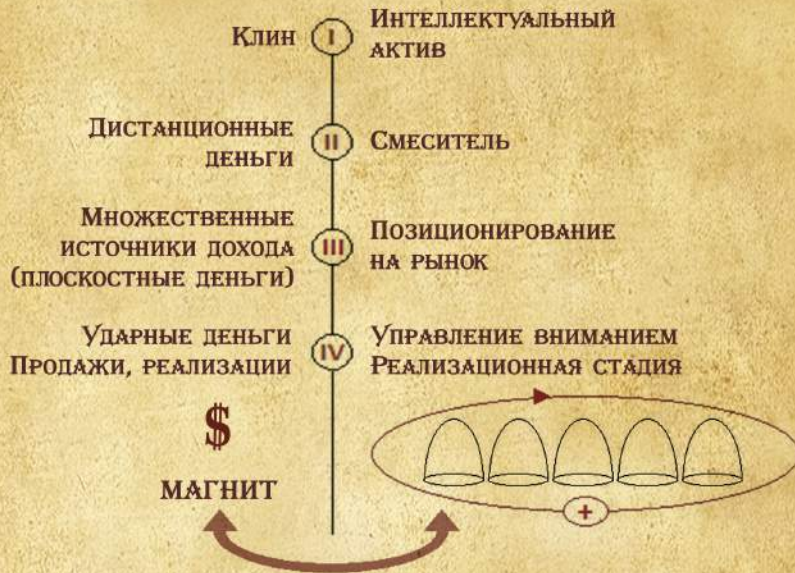
СЧИТАЮТ, ЧТО ДЕНЬГИ ДОЛЖНЫ ПОЛУЧАТЬСЯ АВТОМАТИЧЕСКИ. НАПРИМЕР, ОФИЦИАНТ: ОН ПРИШЕЛ НА РАБОТУ, ОТСТОЯЛ ЗА БАРНОЙ СТОЙКОЙ СВОЮ СМЕНУ, ПРОИЗВЕЛ КАКИЕ-ТО РОБОТИЧЕСКИЕ ДВИЖЕНИЯ И ВСЁ. НО ВЕДЬ ЭТО НЕ КЛИНЯЩИЕ ДЕНЬГИ, А ЗАРПЛАТА, ПО СУТИ, ОТДЫХ. ЗАРПЛАТА – ЭТО ОПРЕДЕЛЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО УДОВОЛЬСТВИЙ В ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ, ВЫРАЖЕННОЕ В ДЕНЕЖНЫХ ЕДИНИЦАХ, ТО ЕСТЬ ЧЕЛОВЕКУ НАЗНАЧАЮТ ТО КОЛИЧЕСТВО УДОВОЛЬСТВИЙ, КОТОРОЕ ОН МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ, А ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ЕМУ ВАРИАНТЫ ПОЛУЧЕНИЯ ЭТИХ УДОВОЛЬСТВИЙ: ХОЧЕШЬ – ПЫЛЕСОС КУПИ, А ХОЧЕШЬ – ДЕСЯТЬ РАЗ ПОСИДИ В КАФЕ. ЭТО ЛИЧНОЕ ДЕЛО ЧЕЛОВЕКА. ЕСЛИ ДЛЯ НЕГО УДОВОЛЬСТВИЕ – ПЫЛЕСОС, ТО ЕСТЬ ЭТО РАЗГРУЖАЕТ ЕГО АВТОМАТИЗМЫ, ТО ОН ВСЕГДА КОНТРПРОТИВОПОСТАВЛЯЕТ ДВА ВИДА УДОВОЛЬСТВИЙ. ЭТО КОНТРПРОТИВОПОСТАВЛЕНИЕ, А ТОЧНЕЕ, ПРИОРИТЕТ, В СПЕЦМЕДИЦИНЕ НАЗЫВАЕТСЯ ПРЕДПАРАЗИТИВНЫМ СОСТОЯНИЕМ. ЕСЛИ ЧЕЛОВЕКА ПОСТОЯННО ДЕРЖАТ В ПРЕДПАРАЗИТИВНОМ СОСТОЯНИИ, В КОНЦЕ КОНЦОВ, ОН СТАРЕЕТ, УХОДИТ НА ПЕНСИЮ И СТАНОВИТСЯ ПАРАЗИТОМ. К КОНЦУ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЕЛАЮТ ПАРАЗИТОМ, ЧТОБЫ ОН НИКОГО НИЧЕМУ НЕ МОГ НАУЧИТЬ, А ПРЕДШЕСТВУЕТ ЭТОМУ ПРЕДПАРАЗИТИВНОЕ СОСТОЯНИЕ. ЭТО ИЗВЕСТНО ИЗ КУРСА СПЕЦМЕДИЦИНЫ.

СЛЕДУЮЩИЙ БЛОК ПОЗВОЛЯЕТ КОЕ-ЧТО ДЛЯ СЕБЯ ПОНЯТЬ. НА РИС. 5 СДЕЛАНЫ МЕТКИ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АКТИВ» И «КЛИН», ТО ЕСТЬ ПЕРЕХОД ИЗ ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ НА ВЕРТИКАЛЬНУЮ (РИС. 1). В ДАННОМ СЛУЧАЕ ИЗОБРАЖЕНО ТО ЖЕ САМОЕ, ТОЛЬКО В ВЕРТИКАЛИ, И УРАВНИВАЕТСЯ СО СТАДИЯМИ ПРОИЗВОДСТВА. ОБОЗНАЧИМ ВТОРУЮ СТАДИЮ ПРОИЗВОДСТВА – «СМЕСИТЕЛЬ», ТО ЕСТЬ ДИСТАНЦИОННЫЕ ДЕНЬГИ. ТРЕТЬЯ СТАДИЯ ПРОИЗВОДСТВА – «ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ НА РЫНОК». ЭТО ДЕНЬГИ ПЛОСКОСТНЫЕ, ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ МНОЖЕСТВЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДА. ОНИ ВОЗНИКАЮТ, КОГДА ПРЕДЫДУЩИХ РАЗНОВИДНОСТЕЙ ДЕНЕГ НАКАПЛИВАЕТСЯ СТОЛЬКО, ЧТО ПОЯВЛЯЕТСЯ НЕСКОЛЬКО ВИДОВ БИЗНЕСА, НЕСКОЛЬКО ВИДОВ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДА (5, 6, 10, 15) В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТОГО, КАК ШИРОКО ЧЕЛОВЕК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ПО БЛОКАМ, И ЧТО ЕМУ БУДЕТ ПОЗВОЛЯТЬ ТЕ ИЛИ ИНЫЕ ЗАДАЧИ РАЗРЕШАТЬ. СЛЕДУЮЩИЙ БЛОК – ЭТО «УПРАВЛЕНИЕ ВНИМАНИЕМ», УДАРНЫЕ ДЕНЬГИ. МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО ЭТО РЕАЛИЗАЦИОННАЯ СТАДИЯ, Я БЫ НАЗЫВАЛ ЭТО ПРОДАЖАМИ, РЕАЛИЗАЦИЯМИ. И СУЩЕСТВУЕТ НАКОПИТЕЛЬ-





РИС. 5



ный эффект, то есть силовой эффект магнита. Все реализации складываются между собой суммарно со знаком «+», в результате получают большие деньги. Так, можно сравнить со стадиями производства и показать, как это выглядит.

Но поскольку сейчас разговор только о клинящих деньгах, о первой стадии производства, мы снова имеем дело с Методикой оценки нематериальных активов и возвращаемся к тому, что данную методику все-таки придется досконально изучить для того, чтобы возникло видение всех возможных вариантов и аппликаций, с чем можно работать. Без аппликатора очень тяжело что-то выдумывать и что-то видеть, какие-то клинящие деньги.

Дальше начинается абсурд. В чем этот абсурд заключается? Если человек будет придумывать, он ничего не придумает. Сле-





ДУЮЩИМ ШАГОМ ПОСЛЕ ИЗУЧЕНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ, НУЖНО БУДЕТ НАЙТИ СВОИ КЛИНЯЩИЕ ДЕНЬГИ. И ВОТ АБСУРД: ЕСЛИ ВЫ БУДЕТЕ ДУМАТЬ НАД ЭТИМ, ЗАПОМНИТЕ РАЗ И НАВСЕГДА, ВЫ НИКОГДА НИЧЕГО НЕ ПРИДУМАЕТЕ. ДАЖЕ НЕ НАЧИНАЙТЕ ДУМАТЬ. СКОЛЬКО ЛЮДЕЙ НИ ДУМАЛО НАД ЭТИМ, НИКТО ЕЩЕ НЕ ПРИДУМАЛ, И Я – НЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ. НИЧЕГО НЕ ПРИДУМЫВАЙТЕ!

СЛЕДУЮЩИЙ БЛОК ГОВОРИТ, КАК НАДО ПОСТУПИТЬ: НАДО СОЗДАВАТЬ САМ АКТИВ, ЗНАЯ АППЛИКАТОР. ВЫВОД ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В СЛЕДУЮЩЕМ. НУЖНО ПРИМЕНИТЬ ЗАДАЧУ КЛАССА СОЗДАНИЯ, ТО ЕСТЬ НУЖНО СОЗДАВАТЬ САМ АКТИВ, МЕХАНИЗМ. НЕ ПРИДУМЫВАТЬ И НЕ ДУМАТЬ, ЧТО МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ, А СОЗДАВАТЬ. ИНАЧЕ НИЧЕГО НЕ ПОЛУЧИТСЯ. ЭТО МОЖЕТ ЛЮБОЙ ЧЕЛОВЕК, ПРОСТО НУЖНО ПОНИМАТЬ, ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ. ПОСЛЕ ИЗУЧЕНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРИХОДИТ ПОНИМАНИЕ, ЧТО ВЫДУМЫВАТЬ ЧТО-ЛИБО НЕТ НЕОБХОДИМОСТИ. ДЕНЬГИ – ЭТО ПРИДУМАННАЯ ВЕЩЬ, ИХ В ПРИРОДЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ. ЭТО СЛОЖНО СЕБЕ ПРЕДСТАВИТЬ, НО ЧЕЛОВЕК ВЫДУМЫВАЕТ ДЕНЬГИ, ПО СУТИ, ОН ИХ СОЗДАЕТ, ХОТЯ С ДРУГОЙ СТОРОНЫ СКАЗАНО «НЕ ДУМАЙ». ДЕНЬГИ ПРИДУМЫВАЮТСЯ, А МЕХАНИЗМЫ СОЗДАЮТСЯ. ЕСЛИ ВЫ БУДЕТЕ ПРИДУМЫВАТЬ МЕХАНИЗМ, ВЫ ЕГО НИКОГДА НЕ ПРИДУМАЕТЕ, ПОСКОЛЬКУ МЕХАНИЗМЫ СОЗДАЮТСЯ. В ЭТОМ, ПОЖАЛУЙ, ЗАКЛЮЧЕНА СУТЬ ВСЕХ ДЕНЕГ МИРА. И СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКОМУ ЧЕЛОВЕКУ ПОНЯТЬ ЭТО ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО. ОН ОТКРЫВАЕТ КОШЕЛЕК, ВИДИТ ЕВРО И ГОВОРИТ «ВОТ ДЕНЬГИ». НО ЭТО ВСЕГО ЛИШЬ КАЗНАЧЕЙСКИЕ БИЛЕТЫ, А НЕ ДЕНЬГИ. ДЕНЬГИ ПРИДУМЫВАЮТСЯ, ЧТО ПОТОМ ПРЕВРАЩАЕТСЯ В КАЗНАЧЕЙСКИЕ БИЛЕТЫ, В ПРОТИВНОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ БЫ ДЕНЬГИ БЫЛИ КАЗНАЧЕЙСКИМИ БИЛЕТАМИ, НЕ БЫЛО БЫ РАЗНОСТИ ВАЛЮТ И КУРСОВЫХ РАЗНИЦ. СНАЧАЛА СУЩЕСТВУЕТ ТО, ЧТО ПРЕДШЕСТВУЕТ КАЗНАЧЕЙСКОМУ БИЛЕТУ.

НЕОБХОДИМО КАК БЫ ПОВТОРНО СОЗДАТЬ ДЕНЬГИ. ЭТО СЛОЖНО ПОНЯТЬ, НО СУЩЕСТВУЮТ ДЕНЬГИ, СОЗДАННЫЕ ЛЮДЬМИ ДО ВАС, КАК БЫ ИХ ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ПОТОМ ОНИ ПРЕВРАТИЛИ В КАЗНАЧЕЙСКИЕ БИЛЕТЫ, ЯКОБЫ ДЛЯ УДОБСТВА. ЧЕЛОВЕК ДОЛЖЕН СОЗДАТЬ СОБСТВЕННЫЕ ДЕНЬГИ И ПРЕВРАТИТЬ ИХ В КАЗНАЧЕЙСКИЕ БИЛЕТЫ. В ЭТОМ МАГИЯ ДРАФЫ. НИКТО В МИРЕ ЭТОГО НЕ МОЖЕТ ПОНЯТЬ. ПОКА ЧЕЛОВЕК НЕ СОЗДАЕТ СОБСТВЕННЫХ ДЕНЕГ И НЕ ПРЕВРАЩАЕТ ИХ В КАЗНАЧЕЙСКИЕ







БИЛЕТЫ, НИЧЕГО НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ И ВСЁ БЕЗПОЛЕЗНО.

В СВОЕ ВРЕМЯ, КОГДА Я НАЧАЛ ЭТИМ ЗАНИМАТЬСЯ, Я СОЗДАЛ ULPA LISORA – ВАЛЮТУ, КОТОРОЙ ПОЛЬЗУЮСЬ ПО СЕЙ ДЕНЬ. НО, ПОМИМО ЭТОГО, В ОПРЕДЕЛЕННЫЙ МОМЕНТ ВОЗНИКЛА ВАЛЮТА ВАЛЮТНОГО МЕХАНИЗМА. ULPA LISORA СЛОЖНА ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА, НЕ ЗНАЮЩЕГО МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, НА ЕЕ БАЗЕ НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ЧТО-ЛИБО ЧЕЛОВЕКУ ОБЪЯСНИТЬ. ПОТОМУ ВОЗНИКЛА ТАРТА – СПЕЦИАЛЬНАЯ КОНВЕРТАЦИОННАЯ ВАЛЮТА, ПОЗВОЛЯЮЩАЯ КОНВЕРТИРОВАТЬ ПРИДУМАННЫЕ ДЕНЬГИ В СОБСТВЕННЫЕ КАЗНАЧЕЙСКИЕ БИЛЕТЫ, А ПОТОМ ПЕРЕВОДИТЬ ИХ В КАЗНАЧЕЙСКИЕ БИЛЕТЫ ТОЙ СТРАНЫ, НА ТЕРРИТОРИИ КОТОРОЙ ЧЕЛОВЕК НАХОДИТСЯ.

ПОСМОТРИМ ПОЭТАПНО, ЧТО ПРОИСХОДИТ. СНАЧАЛА ЧЕЛОВЕК КАК БЫ ПОВТОРНО СОЗДАЕТ ДЕНЬГИ, КОНВЕРТИРУЕТ ИХ В ПЕРСОНАЛЬНУЮ ВАЛЮТУ, СОЗДАЕТ АКТИВ И ОЦЕНИВАЕТ ЕГО В ПЕРИОДЕ КОНВЕРТИРУЕМОЙ ВАЛЮТЫ.

ШАГ 1. ЧЕЛОВЕК ПРИДУМЫВАЕТ ВАЛЮТУ, ТО ЕСТЬ ПРИДУМЫВАЕТ ДЕНЬГИ. Я В СВОЕ ВРЕМЯ СОЗДАЛ ULPA LISORA И ТАРТУ. С СЕРЬЕЗНЫМИ ЛЮДЬМИ Я РАЗГОВАРИВАЛ ЯЗЫКОМ ULPA LISORA, С ОСТАЛЬНЫМИ – ЯЗЫКОМ ТАРТЫ. МАЛО ТОГО, Я ИМ НЕ ГОВОРИЛ ВСЛУХ, ЧТО ЭТО – ТАРТА, А ПРОСТО ОБЪЯСНЯЛ ФОРМУЛУ ОБЪЕКТИВНОЙ СТОИМОСТИ И ОБЪЯСНЯЛ, ПОЧЕМУ ОНА ОБЪЕКТИВНА.

ШАГ 2. ЧЕЛОВЕК СНАЧАЛА САМОМУ СЕБЕ ОБЪЕКТИВНО ОБЪЯСНЯЕТ, КАК ОЦЕНИВАЕТСЯ АКТИВ.

ШАГ 3. ЧЕЛОВЕК СОЗДАЕТ ОБЪЕКТИВНЫЙ КОНВЕРТАТОР В НАЦИОНАЛЬНУЮ ВАЛЮТУ.

ШАГ 4. ГОТОВ ТОВАР – ГОТОВА СТОИМОСТЬ.

А ПО СУТИ, РЕАЛИЗОВАН МЕХАНИЗМ ЦЕННОСТИ И СТОИМОСТИ. ЭТО КОМПЛЕКС АРХИВАТОР.

ТЕПЕРЬ ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО СОВЕРШИТЬ. ЕСТЬ ТОВАР, ОН УЖЕ ПРОИЗВЕДЕН. ПЕРВОЕ, ЧТО ЧЕЛОВЕК ДЕЛАЕТ – ПЕРЕЧИСЛЯЕТ ПОЛНЫЙ ВАРИАТИВНЫЙ РЯД, ЧТО С ЭТИМ АКТИВОМ МОЖНО ДЕЛАТЬ. ЭТО ЕДИНСТВЕННЫЙ СЛУЧАЙ, КОГДА ПРИДЕТСЯ ПОСИДЕТЬ





и подумать. Более того, актив должен быть неповторим, чтобы его нельзя было скопировать.

Например, как выглядят клинящие деньги в случае врача? Вопрос достаточно сложный. Известно, что в медицине существуют три стадии: диагноз, поиск решения и реализация – непосредственно само лечение, и результатом этого всего должно быть выздоровление пациента.

Диагностика здоровья человека выглядит так:

1. Выявление всех заболеваний человека. Почему актив уникален? Почему не представляется возможным его скопировать? Все врачи рассматривают человека как биологическую субстанцию и этим все заканчивается. Но мы ведь говорим о комплексной диагностике человека, соответственно, требуется рассматривать полный диапазон духовный, психику (или уже психиатрию), биологию и механику. При наличии диапазонной шкалы заболеваний человеческого духа, поговорив с человеком 20-30 минут, можно совершенно точно сказать, что у него не так. Нам известны механизмы психологических и психиатрических заболеваний, то есть психотравм. Что касается биологических заболеваний, на них пациент и так пожалуется врачу и сам все расскажет. То есть жалобы пациента и сопоставление с предыдущими двумя категориями, так как известно, что духовное заболевание повлечет за собой психологическое, а психологическое заболевание повлечет биологическое. Механические заболевания – это уже проявленные заболевания (артриты и пр.), то, что вылилось уже на физике. Причем не фрагментарно вылилось, поскольку повреждение можно получить в бою, где угодно, а фактически то, что уже существует, в наличии на физике, например, варикозное расширение вен. И можно это все посмотреть. Кроме того, мало выявить это – человеку нужно объяснить и показать, что это действительно так. «Доказать» значит дать ему возможность самостоятельно проверить. «Объяснение» – то, как врач ему поясняет, почему это именно так и никак иначе, а когда пациент начинает сомневаться в его





ОБЪЯСНЕНИЯХ, ВРАЧ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ЕМУ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА, ЧТОБЫ ТОТ ВСЁ ПРОВЕРИЛ САМОСТОЯТЕЛЬНО. НА САМОМ ДЕЛЕ, ЭТО ЕЩЕ НЕ САМОЕ ВАЖНОЕ. ПОКА МЫ ПРОСТО ВЫЯСНИЛИ, ЧТО.

**2. ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПРОГНОЗ НА ОСНОВАНИИ ДИАГНОСТИКИ.** МЫ НЕ ТОЛЬКО СКАЗАЛИ, ЧТО, НО ЕЩЕ И СПРОГНОЗИРОВАЛИ, ПРЕДОСТАВИВ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПРОГНОЗ ВСЕЙ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ НА БАЗЕ ЭТОЙ ДИАГНОСТИКИ. А ДЕЙСТВУЕМ МЫ СЛЕДУЮЩИМ СПОСОБОМ. ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПРОГНОЗ ДЕЛАЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ ДИАГНОСТИКИ В ВОСЬМИ СФЕРАХ ЖИЗНИ И В ТРЕХ ИЗМЕРЕНИЯХ, А ИМЕННО:

- 1) БЛИЖАЙШИЙ ПРОГНОЗ;
- 2) СРЕДНЕСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ;
- 3) ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ.

ВОСЕМЬ СФЕР ЖИЗНИ:

- 1) БИЗНЕС;
- 2) ЗДОРОВЬЕ;
- 3) СОБСТВЕННОСТЬ;
- 4) ВОЗМОЖНЫЕ НЕОЖИДАННОСТИ;
- 5) БЕЗОПАСНОСТЬ;
- 6) СКОРОСТЬ СВОРАЧИВАНИЯ В ТОЧКУ, ТО ЕСТЬ, С КАКОЙ СКОРОСТЬЮ ЧЕЛОВЕК ОСТАНЕТСЯ БЕЗ СИЛ (ЕСТЬ ТАКОЕ ВЫРАЖЕНИЕ «ПОДОРВАЛ ЗДОРОВЬЕ»);
- 7) МЕХАНИЗМ ИЗМЕНЕНИЯ СТАТУСА;
- 8) ЛИЧНАЯ ЖИЗНЬ.

ЭТИ ВОСЕМЬ ПАРАМЕТРОВ, СОЕДИНЕННЫХ ВМЕСТЕ, СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК НАЗЫВАЕТ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ.

ДАЛЕЕ НЕОБХОДИМА КОРРЕКТИРОВКА, КАК ЭТОГО ВСЕГО ИЗБЕЖАТЬ, ТО ЕСТЬ, КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА СТАЛА ХОТЯ БЫ НЕМНОГО ЛУЧШЕ, ЧЕМ БЫЛА РАНЬШЕ. ВСЕ ОЧЕНЬ ПРОСТО. НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ СЛЕДУЮЩЕЕ:

1) Курсовая задача (К-1) в виде рабочей процедуры. После изучения Методики оценки нематериальных активов приходит и понимание, что собой представляет рабочая процедура – это то, что изменит свойства человека после К-1.





2) Выдача рекомендаций по каждому направлению заболеваний о том, как избежать последствий.

3) Циклическая корректировка последствий при оговоренных заранее нормах.

3. А теперь, когда есть сам актив и стоимость, нужно создать механизм, решающий эту задачу. И такой механизм можно будет позиционировать и применять, создав диапазонную решетку стоимости стадий этого механизма: например, от 100 до 5 000 евро.

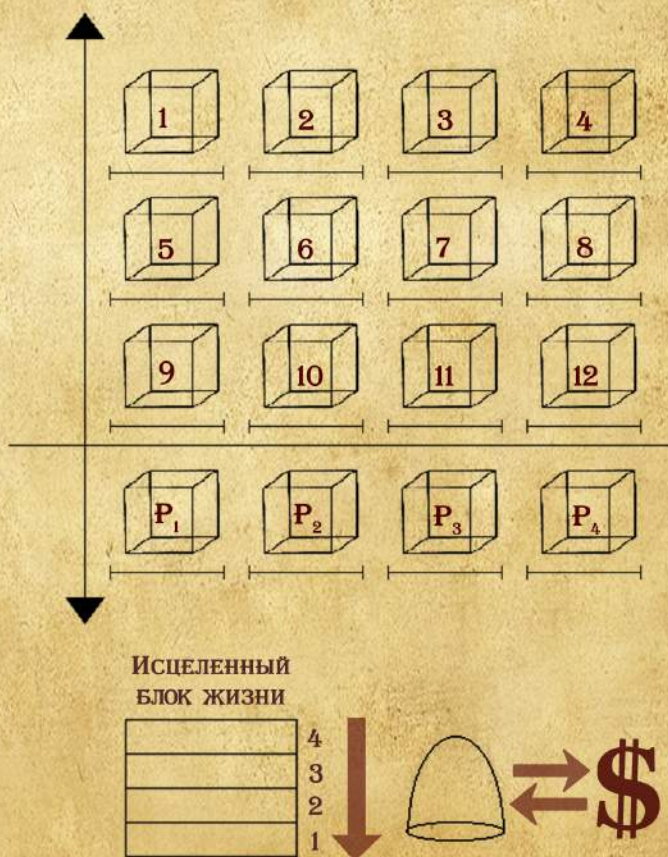
Почему я взял для примера диагностику человека? Что бы мы ни делали, о чем бы ни разговаривали, если у человека нет самой проблемы, то нечего и лечить. Но здесь мы лечим жизнь человеческую. Здесь вложен другой механизм. В чем разница? Все люди лечат людей. Мы действуем иначе. Мы лечим не человека, а его жизнь, а жизнь лечит человека, точнее, он вылечивает свою жизнь, а жизнь исцеляет его. Я уверен, что это очень перспективный метод лечения, потому что система координат выше терминала, соответственно, изменяет терминал. «Против системы не попрешь» – формула, известная давно, и человек с этой формулой согласен. Так вот, в данном случае мы изменяем порядок, то есть лечим жизнь человеческую, а жизнь лечит человека. Если мы хотим полечить человека, тогда он должен прилагать к себе усилия, а он очень не хочет прилагать к себе усилия, что-либо в себе менять ни при каких обстоятельствах, потому что легче изменить его жизнь, то есть двигательные, ведь человек неплохо эксплуатирует систему. Он изменит жизнь, жизнь изменит его – и он выздоровеет. Мы лечим человеческую жизнь, а измененная жизнь лечит человека, соответственно, он выздоравливает по всем восьми направлениям. При том наши рекомендации совершенно простого характера: «перестань делать это», «начни делать то». И когда на третьей стадии человек говорит «у меня не получается», тут врач включает инструментарий. Если у пациента ничего не получается, необходимо просто понизить уровень инструментальной решетки. Всегда существует терапия





НА БАЗЕ КОНКРЕТНОЙ ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ СБОРКИ, И МНЕ, ЕСЛИ ЧЕСТНО, ДАЖЕ ДИАГНОЗ СТАВИТЬ НЕ ПРИХОДИТСЯ, ТАК КАК В ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ СБОРКЕ ПРОПИСАНЫ ЗАБОЛЕВАНИЯ. НЕОБХОДИМО НАЧЕРТИТЬ ПАЦИЕНТУ БЛОК ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ РЕШЕТКИ, КОТОРАЯ ПРИВЕЛА ЕГО К ТАКОМУ СОСТОЯНИЮ, «ИЩЕЛЕННЫЙ БЛОК ЖИЗНИ». НА ЦИКЛИЧЕСКОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ ЕМУ ДАЕТСЯ СЛЕДУЮЩИЙ БЛОК. ИМЕЯ ИНСТРУМЕНТАЛЬНУЮ РЕШЕТКУ, ИМЕЯ САМ МЕХАНИЗМ ДИАГНОСТИКИ И СОЧЕТАЯ ИХ, ПОЛУЧАЮТСЯ РЕЗУЛЬТАТЫ, КОТОРЫЕ ОЦЕНИВАЮТСЯ ДЕНЬГАМИ.

РИС. 6





Это банальный пример, показывающий, что можно было бы сделать вот такую систему (Рис. 6) и любому врачу, остепенеру использовать это в качестве клинящих денег, то есть исцеление жизни, которая исцеляет человека. Тогда людей было бы огромное количество. Почему я так считаю? Потому что человек не хочет исцелять себя вообще, менять в себе ничего не желает, а вот изменений в жизни своей он очень хочет и, безусловно, к лучшему. И мы меняем его жизнь к лучшему, а жизнь меняет его. Такой принцип у нас везде. Он как бы навязывается человеку, то есть проходит без какого-либо сопротивления. Вспомните героя из мультфильма «Простоквашино», почтальона Печкина, который говорил «Почему я был злой? Потому что у меня велосипеда не было». Жизнь изменилась, и он тоже изменился. И вот мы меняем жизнь человека, при этом он сам меняется и выздоравливает. Выздоровливает его жизнь, которая впоследствии перекраивает, переделывает его. Это пример интеллектуального актива и системы, которую нужно было бы сконструировать.

По сути своей, это можно было бы использовать в качестве клинящих денег для врача. Можно использовать и другие клинящие деньги, с врачебной специальностью не связанные. Главное придерживаться принципов, которые описаны в этой главе, а также помнить, что найти клинящие деньги нельзя, можно создать механизм зарабатывания клинящих денег и можно выяснить актив, который будет использован для этого. То есть нужно понять две вещи: можно создать механизм и можно создать свой собственный актив и эксплуатировать их. Если вы будете действовать как-то иначе, пытаться придумывать, как это сделать, должен сказать, это еще ни никого не привело к решению такой задачи. Скольких людей я консультировал в жизни, скольких товарищей мне приходилось доводить до определенного ума финансового – ни у кого из них придумать не получилось.

Напомню, то, что я объяснил – это фундаментальные знания, связанные с клинящими деньгами, а пример – это только пример. Не нужно всем начинать заниматься диагностикой здоровья человека и решением этой задачи. Это просто пример, который чет-





КО ВКЛАДЫВАЕТСЯ В ОБЪЯСНЕНИЯ, ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ. Я ЛИШЬ ПОКАЗАЛ, КАК РЕШАЕТСЯ ПОДОБНОГО РОДА ЗАДАЧА ОДНИМ ИЗ ВАРИАНТОВ, ТАК КАК МОЖЕТ БЫТЬ И ДРУГОЙ ВАРИАНТ. ЧТО КАСАЕТСЯ МЕДИЦИНЫ, НАСКОЛЬКО Я СЕБЕ ПРЕДСТАВЛЯЮ, ЧЕЛОВЕКУ КРАЙНЕ ИНТЕРЕСНО, ЧТО С НИМ, И ОН БЫ С УДОВОЛЬСТВИЕМ ПОСЛУШАЛ, ЧТО С НИМ, И ЭТО ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧТО ЕГО БЕСПОКОИТ ВООБЩЕ – «ВСЁ ЛИ В ПОРЯДКЕ?» ЧЕЛОВЕК НИКОГДА НЕ ПОЙДЕТ ЛЕЧИТЬСЯ, ПОКА У НЕГО ВСЕ В ПОРЯДКЕ, И ЧТОБЫ УБЕДИТЬСЯ «НА АВТОМАТЕ», ЧТО ВСЕ В ПОРЯДКЕ, ОН 100% БУДЕТ ЗАДАВАТЬ ЭТОТ ВОПРОС. ЛЮДИ ВООБЩЕ ВСЕГДА, ЧТОБЫ УБЕДИТЬСЯ, ЧТО У НИХ СО ЗДОРОВЬЕМ ВСЕ В ПОРЯДКЕ, КАК ТОЛЬКО ВИДЯТ СПЕЦИАЛИСТОВ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ, СРАЗУ ЗАДАЮТ ВОПРОС «ПРАВДА ЛИ, ЧТО У МЕНЯ ВСЕ В ПОРЯДКЕ?», «ДОКТОР, СКАЖИТЕ, ЧТО ВСЕ ХОРОШО, ПОЖАЛУЙСТА». ЭТО «АВТОМАТ». НО ЗАЧАСТУЮ СХОДУ СЛОЖНО СКАЗАТЬ, ХОРОШО ИЛИ НЕТ, – НАДО ИССЛЕДОВАТЬ ЭТОТ ВОПРОС. ПРИДЕТСЯ РАБОТАТЬ СЕРЬЕЗНО, ДЛЯ КОМПЛЕКСНОЙ ДИАГНОСТИКИ ПОНАДОБИТСЯ ДНЕЙ ПЯТЬ, И НУЖНО ПРЕДОСТАВИТЬ ЧЕЛОВЕКУ ОБЪЕКТИВНЫЙ РАСЧЕТ СТОИМОСТИ. И ЕСЛИ У НЕГО ЕСТЬ ЖЕЛАНИЕ, МОЖНО ПОПРОБОВАТЬ НАЙТИ ВРЕМЯ ДЛЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ. ПО СУТИ СВОЕЙ, ЭТО УЖЕ РАБОТА С КЛИЕНТОМ И СОВЕРШЕННО ДРУГАЯ ИСТОРИЯ. ПРОСТО НУЖНО ВЫУЧИТЬ ПЯТЬ ЯЩИКОВ УМА ПОПОВА, ЧТОБЫ НАУЧИТЬСЯ РАБОТАТЬ С КЛИЕНТАМИ. ЭТО ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ, Я БЫ СКАЗАЛ, ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ДЛЯ ВЫСШЕГО РУКОВОДЯЩЕГО СОСТАВА, ПОСЛЕ КОТОРОЙ ЧЕЛОВЕК СТАНОВИТСЯ СПЕЦИАЛИСТОМ В ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛОК, КОНТРАКТОВ, В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ И ВОТ ТАКИМ СПОСОБОМ РЕШАЕТСЯ ЭТА ЗАДАЧА.

КЛИНЯЩИЕ ДЕНЬГИ ЛЮБОЙ ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ОСВОИТЬ ДЛЯ СЕБЯ И СОЗДАТЬ СЕБЕ ТАКУЮ ЖИЗНЬ, ГДЕ НЕТ МЕСТА ИХ БЕЗКОНЕЧНОМУ ПОИСКУ.





## ГЛАВА 2. ДИСТАНЦИОННЫЕ ДЕНЬГИ

Особенность дистанционных денег заключается в том, что это самые «сложные» деньги. Тем не менее, зная дистанционные и клипящие деньги, у человека нет проблем с множественными источниками дохода, но там возникает проблема несколько иного характера. Что же касается дистанционных денег – это препятственно преодолеваемые деньги, то есть это то, что на первом этапе выстраивает саму систему. Как уже говорилось, существуют четыре разновидности дистанционных денег, и есть одна неприятность – по одной эти разновидности не работают, а только все четыре одновременно. Если делать одну разновидность денег, а остальные три не делать, ничего работать не будет. В этом особенность их структуры.

**Блок 1 «Фон (Фоновые деньги)».** Я достаточно длительный период времени изучал фоновые компонентные составляющие финансов и пришел к очень интересному выводу о том, что без наличия условий, – фона, – существование дистанционных денег невозможно. Фоновые деньги – это особый образ жизни человека. Наверное, для вас не секрет, что в образе жизни человека, сидящего перед вами, есть три определенных особенности:

1) Каждый человек точно знает, что он, мягко говоря, не совсем тот, кем является на самом деле и за кого себя выдает. Есть, конечно, люди, которые загипнотизировали себя, даже став директорами огромных концернов, но себя обмануть очень сложно.

2) Люди постоянно ищут варианты, на что-то надеются, имеют желания, что тоже является отсутствием варианта, и поэтому они постоянно сканируют всё вокруг, что только возможно, в поисках выгодного для себя варианта.



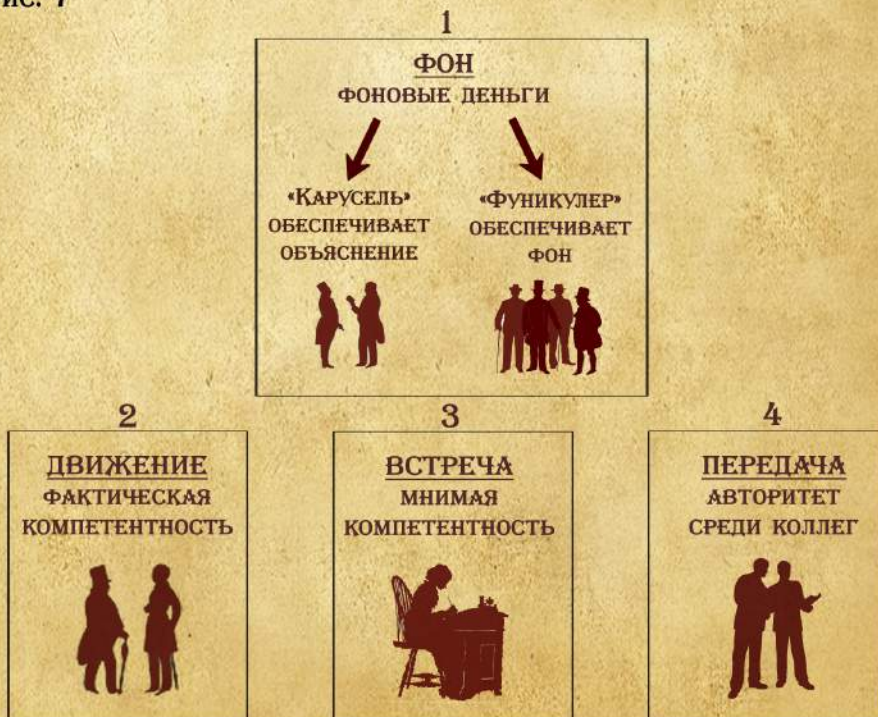




3) Ограниченный силовой компонент человека требует постоянного поиска другой силы, которая могла бы сложиться с его силой, с ведома или без ведома той силы, и сделать что-то, чего он своей силой сделать не может.

Наличие перечисленных трех составляющих можно легко проверить. И поэтому когда говорится «фон – это образ жизни», это не просто образ жизни, а определенные действия, которые человек должен совершать для поддержания этого фона, иначе дистанционных денег не будет. Существуют ли инструменты, решающие эту задачу? Безусловно. В Прикладной Науке есть два инструмента, которые именно для этого и разработаны – «КАРУСЕЛЬ» и «ФУНИКУЛЕР». «ФУНИКУЛЕР» ОБЕСПЕЧИВАЕТ ФОН, «КАРУСЕЛЬ» ОБЕСПЕЧИВАЕТ ОБЪЯСНЕНИЕ (РИС. 7). ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ, ИХ ТОЖЕ

РИС. 7





ДВА, ПОТОМУ ЧТО ОДНО БЕЗ ДРУГОГО ЖИТЬ НЕ МОЖЕТ. «ФУНИКУЛЕР» РАЗРАБОТАН МНОЮ КАК СИСТЕМА КЛАССА В2ДУ, ЧТОБЫ ОБЪЯСНЯТЬ МОИМ ПАРТНЕРАМ, КАК ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ ЭТОТ ФОН.

Например, вы никогда не могли бы себе представить, что постоянное наличие рядом с вами нескольких лиц, причем постоянно меняющихся, вызывает огромный интерес у окружающих людей. Ваши неизвестные поездки, о которых вы ничего не рассказываете, тоже вызывают у них немалый интерес. Люди считают, что если двадцать человек стоят и слушают вас, пока вы что-то объясняете, значит, вы – какой-то очень серьезный человек. По сути, все события довоенного, военного и поствоенного периода в Европе на этом и были основаны. Некоторые так даже Эйфелеву башню продавали. Человек входил в деловые круги методами «Функулера». Кроме того, есть очень нехорошая фраза «Как дела?» Люди очень любят задавать этот вопрос друг другу. Покажу два вектора, отличающихся между собой.

Вариант 1:

– Как дела?

– Ты знаешь, неплохо, в принципе. Семья, дети... Крутимся.

Вариант 2:

– Как дела?

– Да только вчера с Амстердама прилетел, устал, много работы было. Отдохну и поеду снова. Дел до конца года не переделать.

Какой из этих вариантов интереснее? Конечно же, второй. На постсоветском пространстве слово «заграница» – это что-то недостижимо-неимоверное. Если у тебя нет зарубежных партнеров, если, в отличие от меня, ты не можешь дать им трубку, кем бы ты ни был, каким бы ты великим ни был, как бы тебя не называли, ты все равно червяк. Ты не признан Европой, значит, ты – червяк. Так думают люди. Из Одессы уехать за границу не составляет трудностей. На одном квадратном метре города сосредоточено огромное количество туристических агентств. Однако одесситы не могут этим фоном пользоваться. Возвращаясь из





заграницы, они говорят: «Представляешь, мы были на Мальдивах!» «Никому не говори».



Есть еще один фоновый момент, который необходимо понять. Моя мама в свое время очень грамотно объяснила одной женщине крайне интересный факт. Эта женщина решила рассказать ей о своем отдыхе в Шарм-эль-Шейхе, на что моя мама ей ответила: «Никому об этом не говори вообще, потому что в Шарм-эль-Шейхе отдыхает европейская прислуга. Наше с вами место отдыха – это Европа: Рим, Амстердам, Мюнхен, Берлин. Никому не говори, что ты была в Шарм-эль-Шейхе. Серьезные люди будут смеяться». Понимаете, какая реакция у деловых людей Европы на поездку в Шарм-эль-Шейх? И это нужно знать. Если уж человек ездит по таким местам, то такая поездка должна быть поневоле. К примеру, он собирается строить там пятизвездочный отель, примеряется, его просят помочь решить эту задачу, но, скорее всего, ответом будет «Нет». Если так, то это еще нормально, но фразу «отдыхал там» ни в коем случае произносить нельзя, равно, как никому нельзя рассказать, что ты отдыхал в Турции. Это и есть фон. А «Фуникулер» совершенно четко дает все точки, которые необходимо проходить в процессе жизни и деятельности с разными людьми в разных ситуациях. Он дает восемь вещей, которые нужно делать систематически, постоянно для того, чтобы поддерживать этот фон. Это холостой ход двигателя автомобиля, двигателя вот этих дистанционных денег. Пожалуй, это первое, что требуется запомнить.



Блок 2 «Движение». Далее начинается движение. Блоки «Встреча» и «Движение» связаны между собой. Охарактеризовать их можно так. Мнимая компетентность – это «Встреча», а «Движение» – это фактическая компетентность. Разница между ними огромна. Фактическая компетентность – это репутация, дела, которые вы делаете, то, что у вас сейчас в работе. Дела следует делать высшим способом профессионально, то есть человек должен что-то уметь в этой жизни. Уметь хорошо делать хотя бы что-то одно. С этого одного «хорошо» и следует начинать.





**Блок 3 «Встреча».** Мнимая компетентность – это факт, что люди считают вас компетентными, и у них может быть огромное количество заблуждений по этому поводу. Например, принято считать, что те, кто пишут книги, умны и компетентны. Так бывает не всегда. Не всегда люди, пишущие книги, компетентны. Они могли и под диктовку написать, и по чьему-то поручению, и на чужих материалах могли при этом основываться. Но люди считают, раз человек не пишет книг, статей, не выступает с закрытыми и открытыми лекциями, не имеет магазинов, – того, что, как принято считать, подтверждает его компетентность визуально, он некомпетентен и глуп. Другой пример: у человека есть три магазина, значит, он, вроде как, компетентен в бизнесе. Такое тоже бывает далеко не всегда. Это мнимая компетентность, потому что любой бизнес – потемки. Любой концерт – это потемки, никто не знает, кто там занимается бизнесом, и кто им руководит. Председателем совета директоров может быть назначен один человек, а руководить бизнесом может первый заместитель, находящийся в тени, которого вообще не видно и не слышно. Вспомните, сколько раз вы сталкивались с ситуацией в жизни, когда вы приходили в какое-то учреждение вроде к самому главному начальнику, а он не может принять решение. Это говорит лишь об одном: он здесь ничем не управляет. Он делает вид, что он здесь управляет всем, а в действительности управляет какой-то другой человек, которого вы не знаете, и ему нужно с этим человеком посоветоваться, прежде чем ответить на ваш вопрос. Умение сразу видеть управляющего, кем бы он ни был, хоть дворником, того, кто там действительно принимает решения, по чьей воле там все происходит, очень важно для бизнесмена и является второй основой дистанционных денег. С другой стороны необходимо демонстрировать мнимую компетентность – разную и в разное время. Естественно, существуют разные способы ее демонстрации – от публичных выступлений и заканчивая написанием книг, очерков, проведением круглых столов. Существует множество методов, которые задействуют мнимую компетентность. Но без нее никуда. То есть нужен фон, мнимая компетентность, и переход к фактической компетентности.





**Блок 4 «Передача».** Это авторитет среди коллег. Когда человек начинает пользоваться авторитетом среди коллег, для этого он с коллегами общается определенным способом. Коллеги встречаются при разрешении разных задач по разные стороны баррикад, на научных, деловых встречах, симпозиумах, лекциях, курсах повышения квалификации, когда к человеку начинают обращаться не клиенты, а уже специалисты, которые не могут в чем-то разобраться, обращаются за советом. Это и называется передачей.

Напомню, все это должно происходить одновременно, тогда возникнут дистанционные деньги. То есть берется блок того, что человек делает, и встраивается в эти четыре пункта. По-другому дистанционные деньги не возникают вообще. Почему выбрана именно такая модель? Во-первых, эта модель строго соответствует тому, что фактически существует на рынке и будет существовать всегда (Рис. 1). Всегда будут интересующиеся, любопытные люди, всегда будут иметь место «Движение», «Встреча» и «Передача», то есть действия, которые будут совершаться на рынке, и других действий нет. Прямой поиск клиента обычно никаких результатов не дает. Тот, кто бегает в поисках клиентов, никогда их не найдет, потому что «Встреча», как видим, реализуется посредством фактической компетентности. Можно создать что-нибудь, куда придут люди, или создать какую-то тему, которая в дальнейшем станет обсуждаемой, но это всегда фактическая компетентность.

К примеру, человек говорит: «Сегодня в медицине существует проблема рака. Я покажу несколько способов разрешения проблемы и приведу несколько примеров, которые вы можете проверить без меня». И появилась статья в Интернете на три страницы, где он подробно описывает, что в течение года самостоятельно исследовал рак, нашел всех людей, которые исцелились от рака, выяснил, как они это сделали, сопоставил с тем, что медицине уже известно о раке, и предложил пять способов, которые, вероятно, могут привести человека к избавлению от болезни. Такая статья показывает очень компетентную работу





НАД ВОПРОСОМ И ГОВОРИТ О ТОМ, ЧТО ЧЕЛОВЕК ИНТЕРЕСОВАЛСЯ, РАЗБИРАЛСЯ И ПРЕДОСТАВИЛ ВЫВОДЫ НА СУД ОБЩЕСТВЕННОСТИ И, ВОЗМОЖНО, РЕЗУЛЬТАТЫ ЕГО РАБОТЫ ДАДУТ КОМУ-ТО НАДЕЖДУ НА ИСПЕЛЕНИЕ. СТАТЬЯ МОЖЕТ СДЕЛАТЬ ЧЕЛОВЕКА ВОСТРЕБОВАННЫМ КАК СПЕЦИАЛИСТА, КАК ВРАЧА, ПОТОМУ ЧТО ВСЕ СЧИТАЮТ, ЧТО ОН ЧТО-ТО ОСТАВИЛ «ЗА КАДРОМ» И ОБЯЗАТЕЛЬНО ИЗЛОЖИЛ В ЭТОЙ СТАТЬЕ ДАЛЕКО НЕ ВСЁ. ФАКТИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ – ЭТО ТО, ЧТО ОН СДЕЛАЛ. ОН ПРОДЕЛАЛ РАБОТУ, А РЕЗУЛЬТАТЫ ОПУБЛИКОВАЛ В ИНТЕРНЕТЕ НА СУД ОБЩЕСТВЕННОСТИ ИЛИ ПРОФЕССИОНАЛОВ, ИЛИ НУЖДАЮЩИХСЯ ЛИЦ.

С КОЛЛЕГАМИ, ПОЖАЛУЙ, ДЕЛА ОБСТОЯТ ИНАЧЕ. ВСЕ ОНИ СЧИТАЮТ СЕБЯ ВЕЛИКИМИ. ПОСТОЯННЫЕ БЕСЕДЫ С НИМИ, ПОДНИМАЯ ДЛЯ НИХ ВОПРОСЫ, КОТОРЫМИ ОНИ НИКОГДА НЕ ЗАДАВАЛИСЬ ПРЕЖДЕ, ДЕЛАЮТ ВАС ОЧЕНЬ КОМПЕТЕНТНЫМ, И ЖЕЛАЮЩИХ С ВАМИ СОТРУДНИЧАТЬ СТАНОВИТСЯ ВСЁ БОЛЬШЕ И БОЛЬШЕ. У МЕНЯ, НАПРИМЕР, НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ ОБЩАТЬСЯ С КОЛЛЕГАМИ, ПОТОМУ ЧТО ОНИ БОЯТСЯ ЭТИХ ВОПРОСОВ И БОЯТСЯ ПОТЕРЯТЬ СВОЮ ПАСТВУ. Я УЖЕ ПРЕДЛАГАЛ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ, ВОИНСКОЙ СИСТЕМОЙ, СОБИРАТЬСЯ ВСЕМ ВМЕСТЕ, РАЗ В ПОЛГОДА ОРГАНИЗОВЫВАТЬ «КРУГЛЫЕ СТОЛЫ» НА ПАРУ НЕДЕЛЬ, РАЗБИРАТЬСЯ СО ВСЕМИ ВОПРОСАМИ, ЧТО ТАКОЕ БЕЗКОНТАКТ, ОТКУДА ОН ПОЯВЛЯЕТСЯ, ЧТО ТАКОЕ НАСТОЯЩАЯ МЕДИЦИНА, ВВЕСТИ ЕДИНУЮ МЕТОДОЛОГИЮ, ЕДИНЬИЙ ИЗМЕРИТЕЛЬ, ЧТОБЫ ИСКЛЮЧИТЬ ВСЕХ ШАРЛАТАНОВ. НИ У КОГО НЕТ ЖЕЛАНИЯ ОБЩАТЬСЯ НА ЭТИ ТЕМЫ. А РАБОТАТЬ НАДО, И НУЖНЫ ДИСТАНЦИОННЫЕ ДЕНЬГИ. КАК УЖЕ БЫЛО СКАЗАНО, ЕСЛИ НЕ РАБОТАЕТ ОДИН БЛОК, ОСТАЛЬНЫЕ ТРИ НЕ РАБОТАЮТ ОДНОЗНАЧНО. ТОГДА Я ИДУ ДРУГИМ ПУТЕМ: Я НАЧИНАЮ ЗАЩИЩАТЬ СВОИХ КОЛЛЕГ И СОЗДАЮ В ИНТЕРНЕТЕ ЦЕЛУЮ ИНДУСТРИЮ ИХ ЗАЩИТЫ. ТАК, МЫ ЗАЩИТИЛИ ВАЛЕРИЯ АЛЕКСЕЕВИЧА ЧУДИНОВА, МИХАИЛА ВАСИЛЬЕВИЧА РЯЕКО И СЕБЯ. Я СОЗДАЛ СИСТЕМУ ЗАЩИТЫ СВОИХ КОЛЛЕГ, ДАЛЕЕ УЧРЕДИЛ ПРЕМИЮ, КОТОРАЯ БУДЕТ ЗАСТАВЛЯТЬ ИХ ИДТИ НА КОНТАКТ И ПОЗВОЛИТ, НАКОНЕЦ, ПРИЙТИ К ЕДИННОЙ МЕТОДОЛОГИИ. ТАКИМ СПОСОБОМ Я РАБОТАЮ С ДИСТАНЦИОННЫМИ ДЕНЬГАМИ. ЕСЛИ НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ОБЩАТЬСЯ С КОЛЛЕГАМИ, И ОНИ НЕ ХОТЯТ ИДТИ НА КОНТАКТ, ПОСКОЛЬКУ БОЯТСЯ ПОТЕРЯТЬ ПАСТВУ, ТОГДА Я НАЧИНАЮ ИХ ЗАЩИЩАТЬ. МНЕ ВЕДЬ НИКТО НЕ МОЖЕТ ЭТОГО ЗАПРЕТИТЬ. ПОМИМО ПРЕМИИ, В МОСКВЕ ЕСТЬ АКАДЕМИЯ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ, И СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП БУДЕТ СВЯЗАН С «ПЕРЕДАЧЕЙ». ПОТОМУ ЧТО ТРИ БЛОКА МЫ ДЕЛА-





ЕМ, А ЧЕТВЕРТЫЙ – «ПЕРЕДАЧА» – ВСЕГДА СТРАДАЕТ, ПОСКОЛЬКУ МЫ НЕ ЗНАЕМ, КАК СЕБЯ ВЕСТИ С КОЛЛЕГАМИ. И Я ИЩУ СПОСОБЫ, КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ВСЕ ЧЕТЫРЕ КОМПОНЕНТА РАБОТАЛИ ЕДИНОВРЕМЕННО. ОРГАНИЗОВЫВАЕТСЯ ЭТО ВОТ ТАКИМ СПОСОБОМ.

ПОЧЕМУ «КАРУСЕЛЬ» ТАК ВАЖНА, ВЕДЬ МОЖНО БЫЛО БЫ ОГРАНИЧИТЬСЯ «ФУНИКУЛЕРОМ»? ЗАПОМНИТЕ: ЛЮДЕЙ, УМЕЮЩИХ ОБЪЯСНЯТЬ, НА ПЛАНЕТЕ ЗЕМЛЯ КРАЙНЕ МАЛО. ЛЮДИ НУЖДАЮТСЯ В ОБЪЯСНЕНИЯХ. «КАРУСЕЛЬ» – ЭТО ИДЕАЛЬНЫЙ СПОСОБ ЧТО-ЛИБО ОБЪЯСНИТЬ, ПОЭТОМУ НЕОБХОДИМО ПРОСТО ПРОЙТИ ВСЕ ВОПРОСЫ «КАРУСЕЛИ», НАУЧИТЬСЯ ЕЮ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ И ПОСТОЯННО ПРИМЕНЯТЬ ЕЕ В ЖИЗНИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРЕВРАТИТЬ «КАРУСЕЛЬ» И «ФУНИКУЛЕР» В ОБРАЗ ЖИЗНИ, ТО ЕСТЬ В ФОН. ПРИ ТОМ, ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ, СО ВРЕМЕНЕМ ФОНОВЫЕ ВЕЩИ МОГУТ ПРЕВРАТИТЬСЯ В «ДВИЖЕНИЕ» ИЛИ «ВСТРЕЧУ».

НАПРИМЕР, ЗАНИМАЯСЬ ЭКСПЕДИЦИЕЙ, НАМ НЕ НУЖНО ПРЕВРАЩАТЬ ЭТО В ФОН. ЕСТЬ МАТЕРИАЛЫ, СВИДЕТЕЛЬСТВУЮЩИЕ О ТОМ, ЧТО НАМИ СДЕЛАНО. ЭТО УЖЕ «ДВИЖЕНИЕ» – ФАКТИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ, А ФОНОМ ЯВЛЯЕТСЯ САМО НАЛИЧИЕ ЭКСПЕДИЦИИ, БАНКОВСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ В СИЦИЛИИ И ЕЩЕ МАССЫ РАЗНЫХ ВЕЩЕЙ. ОДНА И ТА ЖЕ СИСТЕМА МОЖЕТ «ПЕРЕЩЕЛКИВАТЬСЯ» ПО БЛОКАМ. НО ЗДЕСЬ МЫ ГОВОРИМ О ПОСЛЕДСТВИЯХ, А ПРИЧИНАМИ ЯВЛЯЮТСЯ «КАРУСЕЛЬ» И «ФУНИКУЛЕР». ОТСЮДА МЫ ЧЕРПАЕМ ПОСЛЕДСТВИЯ, КОТОРЫЕ МОЖЕМ ПОТОМ ПОКАЗАТЬ В БЛОКАХ «ДВИЖЕНИЕ» ИЛИ «ВСТРЕЧА». ТАКОВА СУТЬ ДИСТАНЦИОННЫХ ДЕНЕГ.

«БУРАТИНО» НАЗЫВАЮТ ТОГО, КТО ВЫНУЖДЕН ПОСТОЯННО ИСКАТЬ НОВЫХ КЛИЕНТОВ. ЭТО САМОЕ ВАЖНОЕ. ЧЕЛОВЕК ГОВОРИТ «ВСЁ ЗАБУДЕТСЯ», Я ГОВОРЮ «АВТОРИТЕТ ПО ДРУГУЮ СТОРОНУ ПАДЕТ». ЛИЧНО У МЕНЯ В СВОЕ ВРЕМЯ БЫЛО ТРИ ПРОБЛЕМЫ С КЛИЕНТАМИ, КОТОРЫЕ ЗАКЛЮЧАЛИСЬ В СЛЕДУЮЩЕМ. Я СЧИТАЛ, ЧТО И ТАК ПОНЯТНО, КТО УМНЕЕ, – И ЭТО БЫЛО ПЕРВОЙ ПРОБЛЕМОЙ, ПОТОМУ ЧТО КЛИЕНТАМ НЕ ПОНЯТНО. ВТОРАЯ ПРОБЛЕМА: МНЕ КАЗАЛОСЬ, ЧТО ЕСЛИ ПРОИЗОШЕЛ ПОЕДИНОК МЕЖДУ МНОЙ И КЛИЕНТОМ, И МНОЮ БЫЛА ОДЕРЖАНА ПОБЕДА, ТО И ТАК ВСЁ БЫЛО ХОРОШО ВИДНО. ЭТО ВОЗМУТИТЕЛЬНАЯ ЛОЖЬ. ОН БЫЛ НЕПРАВ, Я ЕМУ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ КОМПЕТЕНТНОСТЬ, ОДЕРЖАЛ НАД НИМ ПОБЕДУ, ОН ЭТО ЗАПОМНИЛ, ЕЩЕ БОЛЬШЕ ОБИДЕЛСЯ И





ТЕПЕРЬ ЛЕЛЕЕТ МЫСЛЬ О ТОМ, КАК ОТОМСТИТЬ И СДЕЛАТЬ ГАДОСТЬ. ТРЕТЬЯ ПРОБЛЕМА: Я СЧИТАЛ, ЧТО ЕСЛИ Я РЕШИЛ ЧЕЛОВЕКУ ЗАДАЧУ, ТО ОН МНЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ БЛАГОДАРЕН. ЭТО ТОЖЕ НЕ ТАК СОВЕРШЕННО. У НЕГО СВОИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О БЛАГОДАРНОСТИ И ПРОЧИХ ПОДОБНЫХ ПОНЯТИЯХ. МНЕ ПРИШЛОСЬ ПОРАБОТАТЬ С СОБОЙ ОЧЕНЬ МНОГО, ЧТОБЫ ИСКЛЮЧИТЬ ЭТИ ПРОБЛЕМЫ. СТОИТ ОТМЕТИТЬ, ЭТО ВСЕГО ЛИШЬ РАЗНОВИДНОСТЬ, ПОСКОЛЬКУ Я РАССКАЗАЛ О СВОИХ ПРОБЛЕМАХ С КЛИЕНТАМИ, КОТОРЫЕ ВОЗНИКАЛИ РАНЬШЕ.

МНОГО ЛЕТ НАЗАД БЫЛ СЛУЧАЙ, КОГДА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ЧЕЛОВЕК ПРИ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ ДОСТАТОЧНО СЕРЬЕЗНО ОБМАНУЛ МОИХ ПАРТНЕРОВ – НА 150 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ ПО ПРОЦЕНТАМ ЗА НЕОСВОЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ. Я СВОИМ АВТОРИТЕТОМ, БЕЗУСЛОВНО, ЭТОТ ВОПРОС РАЗРЕШИЛ. Я ПОЕХАЛ К ЛЮДЯМ, РАЗОБРАЛСЯ, ОБЪЯСНИЛ СИТУАЦИЮ: «МОЙ ПАРТНЕР СОВЕРШЕННО НЕ ЖЕЛАЛ НАСТУПЛЕНИЯ ЭТИХ ПОСЛЕДСТВИЙ. А ТО, ЧТО ВЫ ЕМУ ВЫСТАВЛЯЕТЕ СЧЕТ, ПО СУТИ, ВЫ ЭТО РЕГУЛИРУЕТЕ САМИ. ПОЭТОМУ, ДАВАЙТЕ, ГОСПОДА, ВСЕ-ТАКИ БУДЕМ ОБЪЕКТИВНЫ. ЧЕЛОВЕК ВЕДЬ НОРМАЛЬНЫЙ. КОНЕЧНО, МОЖНО ВЫСТАВИТЬ ЕМУ СЕЙЧАС СЧЕТ НА 150 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ, НО Я НЕ ВИЖУ В ЭТОМ СМЫСЛА. ВО-ПЕРВЫХ, У НЕГО СЕЙЧАС ТАКОЙ СУММЫ НЕТ, ТО ЕСТЬ ВЫ ПОЛУЧИТЕ ДОЛГ, А ЗАЧЕМ ВАМ ДОЛГ? ВАША КОМПАНИЯ СЛАВИТСЯ ТЕМ, ЧТО ПЕРЕД НЕЙ НЕТ ДОЛГОВ, ВСЕ ПЛАТЯТ ВОВРЕМЯ». ПО СУТИ, Я, СПАСАЯ ПАРТНЕРА, СПАС И ТОГО, КТО ЭТО СДЕЛАЛ – ТРЕТЬЕ ЛИЦО. ЧТО Я ПОЛУЧИЛ ВПОСЛЕДСТВИИ? №1 – Я ПОЛУЧИЛ ПРЕДАТЕЛЬСТВО ТОГО, КОГО СПАС, А №2 – Я ПОЛУЧИЛ ЗАЯВЛЕНИЕ В ПРОКУРАТУРУ НА МЕНЯ О ТОМ, ЧТО Я УКРАЛ 20 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ У ТОГО, КТО ЭТО СДЕЛАЛ. ПОНЯТНО, КОГДА ЕГО ВЫЗВАЛИ, ВЫЯСНИЛОСЬ, ЧТО ОН МЕНЯ НЕ ВИДЕЛ НИКОГДА В ЖИЗНИ, И БЫЛО РЕШЕНО ЭТОТ ВОПРОС ЗАКРЫТЬ. КАК ЖЕ ЕГО МОЖНО ОБМАНУТЬ НА 20 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ, ЕСЛИ ОН НИКОГДА ДАЖЕ НЕ ВИДЕЛ ЧЕЛОВЕКА, ЯКОБЫ ОБМАНУВШЕГО ЕГО? И, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, КТО-ТО ПОМОГ ЕМУ НАПИСАТЬ ЭТО ЗАЯВЛЕНИЕ. А МОЙ ДРУГ, С КОТОРЫМ Я РЕШАЛ ЭТОТ ВОПРОС, ГОВОРИТ: «ЕСЛИ БЫ ОНИ ВЫСТАВИЛИ СЧЕТ НА 150 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ, НИЧЕГО БЫ ЭТОГО НЕ БЫЛО». ПОЭТОМУ, БЕЗУСЛОВНО, НАДО ВЫСТАВЛЯТЬ СЧЕТ! ПОЛУЧАТЬ ЛИ ЭТИ ДЕНЬГИ – ВОПРОС, А ВЫСТАВЛЯТЬ СЧЕТ НУЖНО ОБЯЗАТЕЛЬНО. ПОЧЕМУ? ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ДОЛЖЕН, СМЕШОН ДЛЯ ВСЕХ. ОН НИКУДА НЕ ИДЕТ, НИКАКОЙ МЕСТИ НЕ ЛЕЛЕЕТ, ПОКА С НЕГО ЭТИ ДЕНЬГИ НЕ НАЧИНАЮТ ПОЛУЧАТЬ В ЖЕСТКОМ







порядке, но «висящие» деньги говорят ему о том, что он должен. Нельзя жалеть клиентов. Их нужно не просто не жалеть, их нужно всегда оставлять в состоянии долга. Клиент должен постоянно оставаться в долгу, тогда и есть возможность с ним вообще беседовать.

Как врачу оставить человека должным? Проконсультировать и сказать о том, что «на базаре все очень дорого», сесть в машину и уехать. Чтобы он помнил, что каждая встреча стоит денег, и если в этот раз с него их не взяли, это еще не значит, что он их вам не должен. Нужно обязательно сказать, что «на базаре все дорого», и ломать себя, потому что если человек не станет этого делать, у него постоянно будут неприятности с клиентами. Клиент должен понимать, что каждая вещь стоит денег, при том немалых, и если с него их не взяли сегодня, то у вас просто хорошее настроение, вы в них не нуждаетесь, но можете в любой момент вернуться к этому вопросу, посчитать всё ему на голову, поэтому лучше бы ему посидеть и помолчать. В России доброта хуже воровства.

Однако самое главное в работе с клиентами – это Методика оценки нематериальных активов, поэтому ее следует изучить досконально. Есть множество примеров, которые могут помочь разобраться в этом вопросе.

Поговорим о сравнительном анализе. Итак, мы рассматриваем в диапазоне уровень бизнеса и «Никто». Диапазон бизнеса говорит о том, что есть директора, их заместители, руководители отделов и подчиненные (Рис. 8). У каждого из них такая структура исключает возможность наличествования дистанционных денег и только вместе дает дистанционные деньги в виде фирмы. Проверим это. Директора живут только за счет «Фона», соответственно, из всех четырех компонентов у них работает только «Фон», соответственно, дистанционных денег у директоров быть не может – дистанционные деньги есть у фирмы. Заместители директоров используют «Встречу» – мнимую компетентность, руководители отделов используют «Движение» – фак-





ТИЧЕСКУЮ КОМПЕТЕНТНОСТЬ, А ПОДЧИНЕННЫЕ ИСПОЛЬЗУЮТ «ПЕРЕДАЧУ» ИЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КОЛЛЕГАМИ.

РИС. 8

БИЗНЕС:

ДИРЕКТОРА ➡ ФОН ➡ III ЛИЦО ФИРМА (БЕЗЛИЧИЕ)

ЗАМЕСТИТЕЛИ ➡ ВСТРЕЧА (МНИМАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ)

РУКОВОДИТЕЛИ ОТДЕЛОВ ➡ ДВИЖЕНИЕ (ФАКТИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ)

ПОДЧИНЕННЫЕ ➡ ПЕРЕДАЧА (ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КОЛЛЕГАМИ)

Такая структура исключает возможность наличествования дистанционных денег у любого из этих персонажей. И, соответственно, появляется третье лицо – «Фирма», которая обеспечивает безличие. Поскольку это работает только все вместе и одновременно, следовательно, является еще и главным предохранителем того, что никто не сможет стать бизнесменом, потому что люди должны ходить на работу, и ни у кого никогда не появится дистанционных денег, а это главная «пробка», которую необходимо пройти на пути к множественным источникам дохода. У человека, который пришел работать в какую-либо фирму или предприятие, никогда не будет дистанционных денег. Он никогда не сможет ни кем стать и всю жизнь будет наемным работником. Это то, что обеспечивает эту структуру и не позволяет людям выйти за рамки дистанционных денег.

Но кто же такой «Никто»? А это человек, ищущий человека, который рассказал бы ему то, о чем говорят эти рисунки. «Никто» ищет контакты с тем, кто бы мог ему это объяснить. Но таких людей нет, поэтому «Никто» вынужден слоняться от одного к другому и становится следствием теорий всех, с кем он общается, и, в конце концов, он приходит на одну из перечисленных должностей и прекращает хождение по мукам в виде попытки разобраться с дистанционными деньгами. «Никто» – это тот, кто





НЕ МОЖЕТ РАЗОБРАТЬСЯ С ДИСТАНЦИОННЫМИ ДЕНЬГАМИ, ПРОЙТИ «ПРОБКУ», РАЗРЕШИТЬ ЭТОТ «Х». И зовут этого товарища «Никак». У НЕГО НЕТ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ МОГ БЫ ЕМУ ЭТО ПРОЯСНИТЬ, И ВОТ ОТСУТСТВИЕ ТАКОГО ЧЕЛОВЕКА В ЕГО ЖИЗНИ И ДЕЛАЕТ ЕГО «НИКЕМ». ПО СУТИ, ОТСУТСТВИЕ НАСТАВНИКА ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА ДЕЛАЕТ «НИКЕМ», ЗАТО С ПОЯВЛЕНИЕМ НАСТАВНИКА ОН СРАЗУ СТАНОВИТСЯ «КЕМ-ТО». ПРИ ТОМ ВСЕ, ЧТО ИЗОБРАЖЕНО НА ПРЕДСТАВЛЕННЫХ РИСУНКАХ, НАСТАВНИК ДОЛЖЕН ЗНАТЬ. К СОЖАЛЕНИЮ, ТАКИХ ЛЮДЕЙ В МИРЕ НЕМНОГО. БЕЗ ЭТОГО ПОНИМАНИЯ НИЧЕГО СДЕЛАТЬ НЕЛЬЗЯ, ПРОЙТИ ЭТАП ДИСТАНЦИОННЫХ ДЕНЕГ НЕВОЗМОЖНО И, САМОЕ ГЛАВНОЕ, НЕВОЗМОЖНО СДЕЛАТЬ ВЫВОД, ЧТО ВСЕ ЧЕТЫРЕ КОМПОНЕНТА ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ ОДНОВРЕМЕННО. ОДИН, ДВА ИЛИ ТРИ РАБОТАТЬ НЕ БУДУТ – ТОЛЬКО ЧЕТЫРЕ СРАЗУ, И У ЧЕЛОВЕКА МГНОВЕННО ВОЗНИКАЮТ ДИСТАНЦИОННЫЕ ДЕНЬГИ. БУКВАЛЬНО НЕСКОЛЬКО НЕДЕЛЬ – И НА ЭТОМ ЭТАПЕ УЖЕ ПОЯВЛЯЮТСЯ КЛИЕНТЫ, ПРИ УСЛОВИИ, ЕСЛИ ДЕРЖАТЬ ТАКУЮ СИСТЕМУ, КАК МАШИНУ, В РАБОЧЕМ СОСТОЯНИИ, ПОСТОЯННО ПОДДЕРЖИВАЯ ЕЕ РАБОТУ, И ПОСТОЯННО ДЕЛАТЬ ВСЕ ЧЕТЫРЕ ВЕЩИ ЕЖЕДНЕВНО.





### Глава 3. Множественные источники дохода

Разные виды денег имеют разную основу. Плоскостные деньги имеют такую основу, что разобраться с ними, как с клинящими и дистанционными деньгами, не представляется возможным. Изначально о плоскостных деньгах необходимо знать следующее: что бы вы ни делали, вы получите дистанционные или клинящие деньги, а не плоскостные. Плоскостные деньги имеют некий «винтик», который их формирует. И как бы вы ни хотели сделать плоскостные деньги, включить их в свою схему, у вас всегда будут получаться деньги дистанционные или клинящие, пока вы не поймете этот «винтик». Особенность этого «винтика» в том, что плоскостные деньги имеют информационную основу. Это первое, что следует запомнить. В этой разновидности денег хранится природа иерархии современного и несовременного бизнеса, бизнеса прошлых веков.

Плоскостные деньги могут сделать человека либо богатым, либо подчиненным. Человек, который прошел первые две стадии, выстроил клинящие деньги, научился зарабатывать дистанционные, в этот момент времени станет либо богатым, либо подчиненным. Почему так происходит? Плоскостные деньги – это множественные источники дохода с разных плоскостей.

Что такое «идиот»? Это человек, который пытается зарабатывать плоскостные деньги. Как он это делает? Для того чтобы зарабатывать деньги, к примеру, с пяти плоскостей, нужно уметь это делать, потому он принимает решение учиться приступает к обучению, пытается организовать пять бизнесов, и попадает в неприятную ситуацию. Или человек – уникальный универсал, который может делать всё, или ему придется осваивать все пять бизнесов, что превратит его в сумасшедшего. Тогда он львиную долю своего времени будет искать плоскостные деньги.





Сначала он будет искать плоскости, которыми будет заниматься, а после этого начнет интенсивно их осваивать. Так пройдет лет десять. Тем временем умные люди всё сделают по-другому.

рис. 9



Другой отличительной особенностью плоскостных денег является наличие нескольких участвующих в деле субъектов (рис. 9). Первый субъект – это потребитель, человек, который потребляет из сектора, например, покупает станки на машиностроительном заводе. В этой цепи существуют производители и так называемая поворотная система. Поворотная система – это переключение из сектора в сектор. Сами сектора рынка имеют тенденцию переключаться по времени, то есть имеет место поворотный момент переключения сектора рынка. Например, сегодня востребованы одни станки, проходит два месяца – теперь нужны другие. Стабильно работать в секторе у вас не получится. Для примера возьмем адвокатуру. Одна категория дел заменяется другой, и пока вы будете «поворачиваться» и налаживать деятельность по какой-либо категории дел, как только вы ее наладите, к тому времени сектор уже переключится и каждый раз придется заново налаживать деятельность. Четвертым субъектом, участвующим в этой системе, является информационный дилер. Человек, стартуя, как производитель или лицо, оказывающее услуги, уже имеет два вида денег – клинящие и дистанционные, далее он выходит на плоскостные деньги. И тут необходимо рассмотреть три ситуации:

Ситуация №1. Вы – универсал, то есть вы всё можете, всё зна-





ЕТЕ, ВСЁ УМЕЕТЕ. ТАКИЕ ЛЮДИ, МОЖЕТ, И ЕСТЬ, НО ИХ НА ЗЕМЛЕ 1%.

СИТУАЦИЯ №2. ВЫ НАЧИНАЕТЕ ОСВАИВАТЬ ЭТИ ПЛОСКОСТИ.

СИТУАЦИЯ №3. ВЫ ОБРАЩАЕТЕСЬ К ИНФОРМАЦИОННОМУ ДИЛЕРУ.

СУЩЕСТВУЕТ ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА – ЧЕЛОВЕКУ ЭТО НАДО УМЕТЬ, А БЫЛО БЫ НЕПЛОХО, ЧТОБЫ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ДИЛЕР НАЧАЛ ПРИВОДИТЬ ЕМУ КЛИЕНТОВ, ПОТОМУ ЧТО КОГДА ЧЕЛОВЕК ПОПАДАЕТ «В КЛЕЩИ» ПЛОСКОСТНЫХ ДЕНЕГ, ЕМУ НАДО И КЛИЕНТОВ ИСКАТЬ, И ПРОИЗВОДСТВОМ ЗАНИМАТЬСЯ ОДНОВРЕМЕННО, ЧТО СТАВИТ ЕГО В ДВЕ ПЛОСКОСТИ. МАЛО ТОГО, У НЕГО ТАКИХ ПЛОСКОСТЕЙ ПЯТЬ, – ОН ВЕДЬ РЕШИЛ ПЛОСКОСТНЫЕ ДЕНЬГИ ЗАРАБАТЫВАТЬ, – И ЕЩЕ ПОЭТАПНО ПО ГЛУПОСТИ СВОЕЙ ОСВАИВАЕТ КАЖДУЮ ИЗ НИХ. НАЙТИ КЛИЕНТА И ОТДАТЬ ЕГО НАМНОГО ПРОЩЕ, ЧЕМ РЕАЛИЗОВАТЬ. МЕЖДУ ИДИОТОМ И УМНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ ВОЗНИКАЕТ ЗАЗОР ПО СКОРОСТИ: УМНЫЙ ЧЕЛОВЕК БЫСТРЕЕ НАХОДИТ КЛИЕНТОВ, ЧЕМ ИДИОТ СПРАВЛЯЕТСЯ СО СВОЕЙ ЗАДАЧЕЙ. ПОЭТОМУ ВОЗНИКАЕТ ЛИНЕЙНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ МЕЖДУ ИНФОРМАЦИОННЫМ ДИЛЕРОМ И ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ РЕШИЛ ЭТИ ПЛОСКОСТНЫЕ ДЕНЬГИ ЗАРАБАТЫВАТЬ. А ГРАМОТНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ДИЛЕР, ЕСЛИ КЛИЕНТСКИЙ ПОТОК ЗАВЯЗЫВАЕТ НА СЕБЯ, ТО, В КОНЦЕ КОНЦОВ, СТАНОВИТСЯ РУКОВОДИТЕЛЕМ УНИВЕРСАЛА. ВОЗНИКАЕТ ЛИНЕЙНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ. ОН РЕШАЕТ, КОМУ ОТДАВАТЬ КЛИЕНТА, ЗА КАКИЕ ДЕНЬГИ И В КАКОЙ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ. СООТВЕТСТВЕННО, УНИВЕРСАЛ ВЫНУЖДЕН ИДТИ В ПОДЧИНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОМУ ДИЛЕРУ, КОТОРЫЙ СТАНОВИТСЯ ЕГО ДИРЕКТОРОМ.

Я МОГ БЫ ОШИБАТЬСЯ, ЕСЛИ БЫ НЕ ОДНА ОЧЕНЬ НЕПРИЯТНАЯ ОСОБЕННОСТЬ. ПРОЦИТИРУЮ СЛОВА ИЗ ОЧЕНЬ НЕИЗВЕСТНОЙ КНИГИ XVII ВЕКА. РИЧМОНД ГРАФ, ОБСУЖДАЯ ТЕМУ БИЗНЕСА, ПИШЕТ СЛЕДУЮЩЕЕ: «НАЧАЛА НАДО ПРИТВОРИТЬСЯ СЛУГОЙ И ИМЕТЬ СЕРЬЕЗНЫЙ КРУГ ЗНАКОМЫХ». ЭТО ПЕРВОЕ ЧТО ОН ГОВОРИТ, ДАВАЯ СОВЕТЫ БИЗНЕСМЕНУ. ПРИ ЭТОМ ОН НЕ ОТМЕЧАЕТ, ЧТО ЭТО – ПЛОСКОСТНЫЕ ДЕНЬГИ. ВТОРОЕ: «КОГДА ОНИ ПОПАДУТ В ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ТЕБЯ, КАК ОТ ГЛАВНОГО ПОСТАВЩИКА КЛИЕНТОВ, СТАНЬ ИХ ХОЗЯИНОМ». ДАЛЕЕ Я ПИШУ КОММЕНТАРИИ: «И ВСЯ ПРОБЛЕМА В ТОМ, ЧТО ПРЕДПРИЯТИЙ ЗА СЧЕТ КОПИРОВАЛЬНИ МНОГО, А КЛИЕНТОВ МАЛО». ПОЭТОМУ ПЛОСКОСТНЫЕ ДЕНЬГИ ИМЕЮТ ИНФОРМАЦИОННУЮ ПРИРОДУ. НЕЛЬЗЯ ВЫСТРАИВАТЬ ПЛОСКОСТНОЙ БИЗНЕС – НУЖНО ДЕЙСТВОВАТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННЫЙ ДИЛЕР. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ





ИНФОРМАЦИОННОГО ДИЛЕРА И ЕСТЬ ПЛОСКОСТНЫЕ ДЕНЬГИ. ТОЛЬКО ТАКИМ СПОСОБОМ ВЫСТРАИВАЕТСЯ МНОЖЕСТВО ПЛОСКОСТЕЙ, ГДЕ ЧЕЛОВЕК ПРИНИМАЕТ УЧАСТИЕ В БИЗНЕСЕ, ПОСКОЛЬКУ ЯВЛЯЕТСЯ ПОСТАВЩИКОМ КЛИЕНТОВ, А ТАК КАК ВЕСЬ КЛИЕНТСКИЙ ПОТОК ЗАМКНУТ НА НЕМ, ЭТИ ЛЮДИ БОЯТСЯ ЕГО ПОТЕРЯТЬ. СООТВЕТСТВЕННО, ИМ МОЖНО ПРЕДЛАГАТЬ ВЗЯТЬ СЕБЯ В ДОЛЮ И ТОГДА БУДЕТ ВСЕ ХОРОШО. И В ЭТОТ МОМЕНТ ВОЗНИКАЮТ ПЛОСКОСТНЫЕ ДЕНЬГИ УЖЕ ДОЛЕВЫЕ. ЭТО ДОСТАТОЧНО СЛОЖНАЯ СХЕМА, В НАЧАЛЕ КОТОРОЙ СТОИТ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ДИЛЕР, А В КОНЦЕ СХЕМЫ – АКЦИОНЕР. АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА ПРИДУМАНЫ КАК РАЗ С ЦЕЛЬЮ ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПЛОСКОСТНЫХ ДЕНЕГ.

ТРЕТЬЯ СТАДИЯ ПЛОСКОСТНЫХ ДЕНЕГ ПОЯВЛЯЕТСЯ, КОГДА ЕСТЬ КЛИЕНТЫ, ЧЕЛОВЕК УЖЕ В ДОЛЕ, НО ЕСТЬ СУМАСШЕДШИЕ, КОТОРЫЕ ТОЖЕ ХОТЯТ ИМЕТЬ МНОЖЕСТВЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДА. ТОГДА ОН ВМЕСТО КЛИЕНТОВ НАЧИНАЕТ ПРИВЛЕКАТЬ ИНВЕСТОРОВ, ТО ЕСТЬ ЧАСТНЫХ АКЦИОНЕРОВ. ЭТО ТО ЖЕ САМОЕ, ЧТО ОН ДЕЛАЛ НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ, ТОЛЬКО УЖЕ С ЧАСТНЫМИ ЛИЦАМИ, НЕ ЯВЛЯЮЩИМИСЯ КЛИЕНТАМИ, НО ЖЕЛАЮЩИМИ ЕГО СКОПИРОВАТЬ, У НЕГО ЗАРАБОТАТЬ.

РИС. 10





ИТАК, ЧЕЛОВЕК РЕШИЛ УСТРОИТЬ СЕБЕ МНОЖЕСТВЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДА, НАЙТИ ПРИКЛЮЧЕНИЯ, И, НАДО СКАЗАТЬ, ОН СЕБЕ ИХ НАШЕЛ.

Стадии плоскостных денег (Рис. 10):

Стадия №1. Человек, желающий иметь плоскостные деньги. Он начинает принимать участие в этом деле, изучая бизнес за бизнесом, пытаясь эти бизнесы выстроить. Но в таком случае ему нужен информационный дилер (ИД), который будет приводить клиентов.

Стадия №2. Информационный дилер. Вспоминаем слова англичанина Ричмонда о том, что сначала нужно притвориться слугой, а потом стать их хозяином. Появляется информационный дилер, в прямую зависимость от которого попадает бизнес множественных источников дохода. Поскольку в силу копироваальни предприятий много, а клиентов мало, возникает не просто зависимость, а страх банкротства.

Стадия №3. В этот момент времени, чтобы упрочить свои позиции, информационный дилер приглашается дольщиком и вступает в долю. Но теперь он начинает заниматься инвестиционной деятельностью – привлечением денег в эти бизнесы. Возникают акционерные общества как условия или формы, куда можно инвестировать капитал частных лиц. Информационный дилер становится инвестором. Он становится инвестором и начинает привлекать частный капитал в эти плоскости. Будучи в доле, являясь членом совета директоров, он снова ставит их в зависимость от своих инвестиций в их плоскости посредством массы частного капитала. Но ведь таких людей становится меньше, чем бизнесменов, скажем так, их коэффициент составляет 1:100, то есть тут тоже копироваальня имеет место быть, правда, не такая простая в силу информационной плоскости, а это – работа с клиентом, умение заключать контракты.

Стадия №4. Биржа. Эти люди объединяются между собой и для того, чтобы упорядочить систему, возникает биржа, где свиней отправляют под нож, а овец стригут. Почему возникает биржа?







Зачем им объединяться? Всё очень просто. Вся проблема этого мира заключается в ответственности, а биржа – это безличие. Им нужно скрыть свои лица, прикрываясь биржей, чтобы не отвечать за привлекаемый ими капитал, снять с себя ответственность. Таким образом, теперь за все отвечает юридическое лицо – биржа. Они же, как привлекали деньги, так и продолжают их привлекать. Только теперь они привлекают людей, желающих заработать денег, в организованную структуру, потому что доверие к одному человеку – это доверие к одному человеку, а доверие к ста людям – для среднестатистического человека это масса, сила, богатые люди, и им, конечно, надо дать денег, чтобы заработать самому. Но ему говорят, что не стоит этого делать, и предлагают ему стать трейдером на бирже, инвестировать деньги во множественные источники дохода, тогда якобы он будет зарабатывать с ними наравне и иметь свою долю. Человек проигрывает все деньги, приходит к другому человеку, который ему это порекомендовал, и тот ему говорит, что надо уметь играть на бирже. Зачем он, не посоветовавшись, какие акции покупать и чьи, бросился в омут с головой? Вот и потерял деньги. Он предлагает еще раз попробовать, но уже вместе. На этот раз человеку удастся заработать, и он остается доволен. Хочет ли он тоже множественные источники доходов? Конечно, хочет! И так появляется брокер, то есть тот, кто однажды прогорел на бирже, а потом определенные люди показали ему, что выиграть можно только с ними.

**Стадия №5. Брокер и трейдер.** Следующим шагом они назначают его брокером, еще раз снимая с себя всю ответственность за деньги. Ему говорят, что делать, и он работает с людьми. Возникают брокер и трейдер – человек, который пытается взять на абордаж фирму, и у него ничего не получается, потому что там есть люди, которые уже давно взяли ее на абордаж, а «чужие здесь не ходят».

Биржа позволяет иметь множественные источники дохода с разных отраслей, начиная от машиностроения, то есть следующим этапом появляется градация бирж по плоскостям.





**Стадия №6. Градация или раскол бирж по плоскостям (товарно-сырьевая биржа и пр.).** Люди очерчивают сферы влияния, кто и где будет зарабатывать деньги, для того чтобы навести порядок. На каждой бирже возникают уже свои брокеры, люди отвечающие, смотрящие за секторами экономики, и предприятия, которые постоянно нуждаются во вливании капитала и распределенной после реализации, определенного периода времени прибыли.

Так выглядят плоскостные деньги. Если обычный человек не хочет становиться большим бизнесменом, а хочет просто зарабатывать деньги, ему достаточно остаться на стадии информационного дилера и вступить в долю. Но на его месте я даже этого делать не стал бы, потому что когда человек вступает в долю, ему приходится проходить стадии 3, 4, 5 и 6, иначе его попытаются удалить из доли. Если же он – просто информационный дилер, то есть человек, который заключает контракты, отдает их за определенную плату другим людям и снимает с себя ответственность, то всегда лучше остаться в рамках информационного дилера.

Существует и другая схема работы. Выглядит она следующим способом. Можно открыть предприятие, которое станет информационным дилером, то есть объединить вокруг себя людей, таких же, как ты, работающих с клиентами и назначить им определенное вознаграждение. Но тогда появится уже новая, совершенно другая система (Рис. 11).

Мы будем иметь дело с методом ключевых фигур, чего, собственно, не знает никто. Что значит «метод ключевых фигур»? На шаге №2 человек объединяет вокруг себя людей, занимающихся этим делом, и назначает им вознаграждение. Причина, почему они объединяются, – это защита, безопасность, потому что люди, имеющие деньги, постоянно хотят освободиться от информационного дилера и напрямую замкнуть на себя клиентов. Они объединяются, чтобы стать силой, и дальше возникает механизм ключевых фигур. Информационные дилеры потихоньку убираются и притворяются, будто ушли оттуда по каким-то причинам, са-



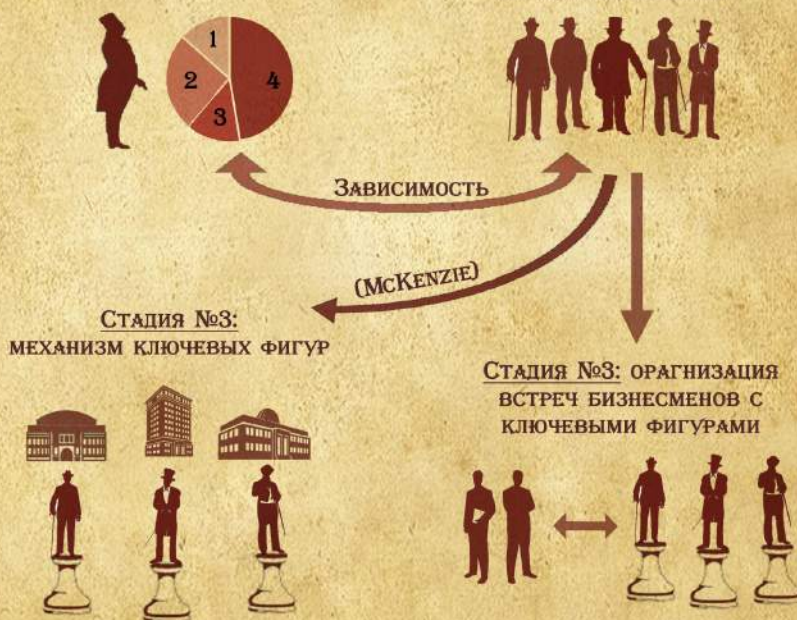


МИ УСТРАИВАЮТСЯ НА РАБОТУ В ДРУГОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, А ПОТОМ ЧЕРЕЗ КАКОЕ-ТО ВРЕМЯ ЭТО ПРЕДПРИЯТИЕ СТАНОВИТСЯ КЛИЕНТОМ ТОЙ КОНТОРЫ. ТАК РЕКОМЕНДУЕТ ДЕЛАТЬ MCKENZIE. ЭТО ВТОРАЯ СХЕМА ПЛОСКОСТНЫХ ДЕНЕГ, В РАЗВЕТКЕ НАЗЫВАЕМАЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ВНЕДРЕНИЕМ. «НЕТ КЛИЕНТОВ? МОГУ ПОМОЧЬ». ЗАКЛЮЧАЕТСЯ КОНТРАКТ – ПОЯВЛЯЮТСЯ КЛИЕНТЫ.

РИС. 11

Стадия №1: человек пытается выстроить бизнесы

Стадия №2: ИД объединяет вокруг себя людей и назначает им вознаграждение



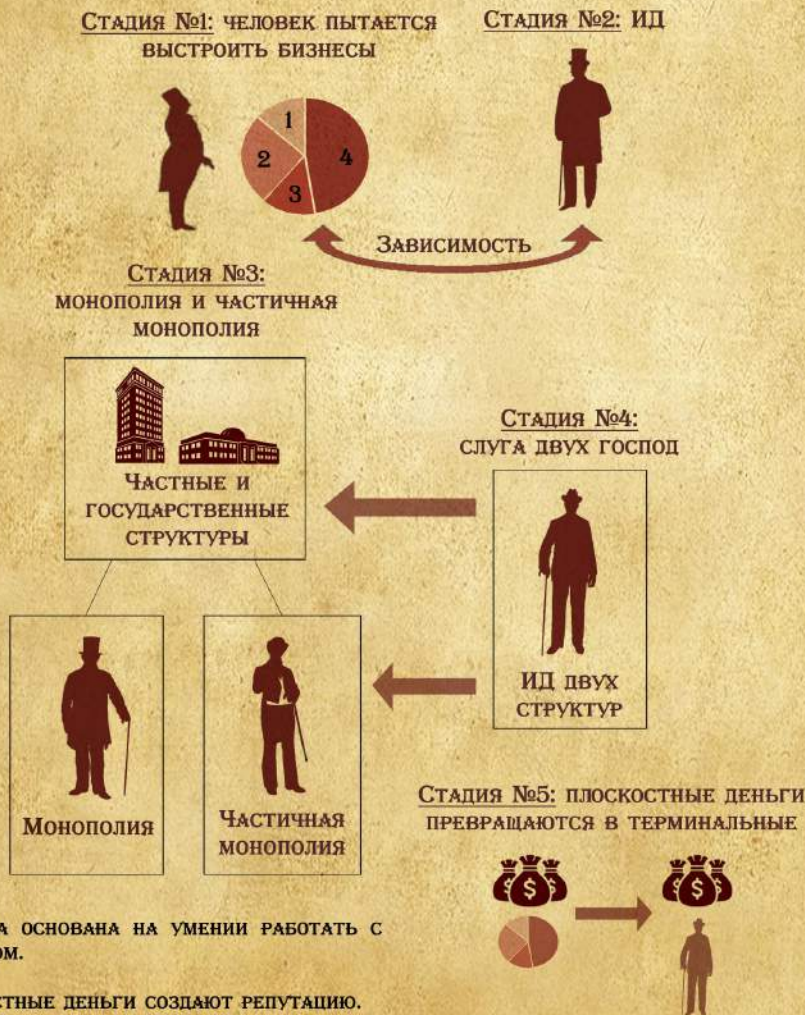
В ЭТОЙ ЖЕ СХЕМЕ ИМЕЕТСЯ ТРЕТЬЯ СХЕМА, КОГДА ИНФОРМАЦИОННЫЕ ДИЛЕРЫ ОРГАНИЗОВЫВАЮТ ВСТРЕЧИ БИЗНЕСМЕНОВ С КЛЮЧЕВЫМИ ФИГУРАМИ БИЗНЕСА, ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И Т.П., И ПОСЛЕДНИЕ ДОВЕРЯЮТ ИНФОРМАЦИОННЫМ ДИЛерам, но не доверяют бизнесменам на рынке. К ПРИМЕРУ, ПРИ ГОСУДАРСТВЕННОМ ПОДРЯДЕ СТОИТ ВОПРОС ДОВЕРИЯ МЕЖДУ ТЕМИ, КТО ВЛАДЕЕТ СОБРАННЫМИ С НАРОДА





ПОСРЕДСТВОМ НАЛОГОВ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ (БЮДЖЕТНЫМИ) СРЕДСТВАМИ, И ТЕМИ, У КОГО ЕСТЬ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ГАРАНТИРОВАННО ВЫПОЛНЯТ ЭТУ РАБОТУ, ПОТОМУ ЧТО ОНИ ПРЯМО ЗАВИСИМЫ ОТ ЭТОГО ЧЕЛОВЕКА, ТО ЕСТЬ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ГАРАНТИИ.

РИС. 12





Есть люди, которые работают иначе. Существует понятие множительного потока (Рис. 12). В частных и государственных структурах всегда есть люди, обладающие либо монополией, либо частичной монополией. Например, институт судебных экспертиз: хочешь – не хочешь, а суды будут направлять дела на экспертизы, придется идти и договариваться, чтоб экспертиза была в твою пользу. Таких людей, от которых зависит какая-то часть дела, огромное количество, но эта часть монополистическая (нотариус, адвокат и др.). Если они хотят зарабатывать больше, им предлагаются услуги информационного дилера. Получается, что человек становится слугой двух господ – частной структуры и монополизированной части. Он решает, кому зайти, а кому пока обождать. Все деньги тоже проходят через него. И снова дело в доверии. Люди, работающие в государственных структурах, боятся, что им дадут взятку или уволят, а другие люди боятся дать эту взятку, потому что как дающие, так и берущие несут уголовную ответственность. Это можно наблюдать во всех странах, кроме Швейцарии и еще нескольких.

Человек становится слугой двух господ и начинает свою деятельность. Одного клиента стоимость его услуг по экспертизе не устраивает, зато устраивает другого. Он платит заявленную сумму, а потом ему привозят результаты экспертизы прямо в офис. Разумеется, всегда приятно иметь дело с такими людьми! И они начинают сотрудничать. Так закручивается этот клубок, где люди становятся информационными дилерами двух структур на рынке и одновременно начинают получать множественные источники дохода с разных плоскостей. Плоскостные деньги превратились в терминальные: ранее человек получал деньги с плоскостей, а стал получать от терминалов. Он превратил плоскость в терминал.

Как вы видите, все три вида систем могут комбинироваться определенными способами. Но приведенные три примера – наиболее часто встречающиеся примеры плоскостных денег. Поэтому, бывает, что они пересекаются между собой, возникают определенные комбинации, но принцип один и тот же – инфор-





МАЦИОННЫЙ ДИЛЕР И ДОВЕРИЕ, А ЭТО, ПО СУТИ, УМЕНИЕ РАБОТАТЬ С КЛИЕНТАМИ.

Вся эта система основана на том, что человек прошел две стадии клинящих и дистанционных денег, и у него появилась практика работы с клиентом, он лучше других людей умеет заключать контракты. Поэтому у него много клиентов, и он может их распределить по плоскостям, а у других клиентов нет вовсе. Появилось доверие к человеку и стало понятно, что с ним можно иметь дело на рынке. От такой деятельности возникает репутация, и именно плоскостные деньги ее создают.

Пытался ли бизнес бороться с информационным дилерством? Пытался, притом путем объединения в консорциум. Получилось ли? Нет, не получилось. Скорость информационного дилерства многократно выше скорости построения и реализации бизнеса. Принимая решение об организации плоскостных денег, следует понимать, что, кроме информационной плоскости, никакой другой плоскости ни в коем случае выбирать нельзя. Она одна, источники дохода разные. Но при этом скорость информационного дилерства намного выше скорости построения бизнеса, поэтому бизнес просто не успевает строиться, пока человек выстраивает клиентские потоки.

Еще одна тема плоскостных денег – это тиражированная копия информационного дилера, когда перед вами не информационный дилер, а человек, называющий себя таковым. В некоторых случаях возникает цепочка из людей, ведущих к посредникам, которые в свою очередь ведут к тем, кто может гарантированно выполнить работу. То есть к каждой из стадий есть еще цепочка бизнесов. Такая цепочка может быть, а может и не быть. Чаще всего, когда есть цепочка, она рвется и ничего не получается. У информационного дилера прямая связь и с исполнителем, и с заказчиком, поэтому все происходит быстро. А когда выстраиваются цепочки, в большинстве случаев это заканчивается ничем, только завершенными разговорами в кабинете, когда люди поговорили и разошлись.





Такой клин в виде информационного дилера, которому доверяют обе стороны и у которого есть варианты выбора, с кем работать, исключает возможность какого-либо краха. Когда у человека есть десять вариантов, кому отдать эти деньги, он выбирает наиболее стабильный из них. Другие люди смотрят и думают, почему ему отдают эти деньги постоянно, контракт за контрактом. Вот загадка: им дают маленькие деньги, а ему – большие. И они вынуждены копировать его, чтобы тоже иметь большие деньги. Возникают деловые люди, которые держат слово, выполняют обязательства. Так называемый клин товарищеского, добропорядочного и, я бы сказал, добрососедского и партнерского отношения друг к другу – это отдача одному, чтобы все, глядя на него, начинали его копировать, думали, что если он себя ведет вот так, поэтому у него есть деньги. В мире сейчас все прямо до «наоборот»: имеют деньги «разовые» люди, не выполняющие обязательств, и поэтому все считают, что раз они украли и им ничего за это не было, нужно их копировать. Соответственно, дело приходит в тупик, останавливается.

Рисунки, представленные в главе, отображают и природу биржи, и природу выполнения обязательств. Как видим, все это скрывают плоскостные деньги, имеющие информационную основу. На стадии плоскостных денег возникает отрасль профессиональных услуг.





## ГЛАВА 4. ТРИУМФ

Как вы заметили, каждая разновидность денег представляет собой заключительный этап построения собственной финансовой системы, и к тому времени существует уже определенное положение вещей.

Полагаю, следует начать с характерного отличия ударных денег от других их разновидностей. Дело в том, что они «выращиваются», причем «выращиваются» не казначейские билеты, а сами деньги. Это самые большие деньги, предполагающие серьезные контракты стоимостью полмиллиона долларов, миллион и более. За что дают такие деньги? Есть всего пять вариантов ответа на данный вопрос.

**1. Реанимация.** Это обобщенное название, которое подразумевает какую-то экстренную помощь. Например, человека посадили в тюрьму, а когда за него внесли 10 тысяч долларов, его отпустили. То есть это ситуация, когда безапелляционно нужно платить деньги и заплатят любые. Реанимационные деньги – это всегда большие деньги, и чем выше уровень необходимой реанимации, тем дороже она стоит. Это безапелляционно, и люди согласны, что довели ситуацию до критической точки.

**2. Накопленный силовой компонент.** Такие деньги даются просто так. Вам, наверно, неоднократно приходилось видеть в фильмах сцены, когда некие люди с целью вступить в какое-то дело приносят кассу, как говорится, «чтобы идти не с пустыми руками». Это и есть накопленный силовой компонент сам по себе.

**3. Конец рычага определенного труда.** Например, человек нашел какую-то развалину в центре города, купил эту землю, реставрировал или построил дом и продал. Получа-







ЕТСЯ, ЧТО КУПИЛ ОН ЕГО, ОБРАЗНО ГОВОРЯ, ЗА 5 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ, А ПРОДАЛ ЗА МИЛЛИОН. ПРИВЕДУ ДРУГОЙ ПРИМЕР. ЗНАМЕНИТЫЙ ПИСАТЕЛЬ НА ПРОТЯЖЕНИИ КАКОГО-ТО ПРОМЕЖУТКА ВРЕМЕНИ ПИСАЛ КНИГУ (ЭТО ВЕДЬ НЕ ПРИНОСИТ НИКАКИХ ДЕНЕГ), А КОГДА НАПИСАЛ, СДАЛ В ПЕЧАТЬ И ПОЛУЧИЛ ГОНОРАР. ТО ЕСТЬ ЭТО КОНЕЦ РЫЧАГА КАКОГО-ТО ДЛИТЕЛЬНОГО ТРУДА (ГОД, ПОЛТОРА ГОДА И БОЛЕЕ).

**4. ДЕНЬГИ, СВЯЗАННЫЕ С НАЙДЕННЫМ ВАРИАНТОМ СВЕРХПРИБЫЛИ.** ПРИМЕР: ЛЮДИ СТАЛИ ПРОДАВАТЬ НАРКОТИКИ, В РЕЗУЛЬТАТЕ У НИХ ПОЯВИЛИСЬ СВЕРХПРИБЫЛИ. НАРКОБИЗНЕС НАСТОЛЬКО ПОПУЛЯРЕН, ПОТОМУ ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ИЗ КОПЕЙКИ СДЕЛАТЬ РУБЛЬ. ЭТО НЕОБОСНОВАННАЯ ИСКУССТВЕННАЯ СВЕРХПРИБЫЛЬ, НО, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, ОНА СУЩЕСТВУЕТ. В СВОЕ ВРЕМЯ В РАЗНЫХ АМЕРИКАНСКИХ КНИГАХ НЕОДНОКРАТНО ПИСАЛОСЬ О ТОМ, ЧТО ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ЧТО-ТО ИЗОБРЕТАЛ, ПОБЕЖДАЛ СВОИХ КОНКУРЕНТОВ. К ПРИМЕРУ, ЭНДРЮ КАРНЕГИ ИЗОБРЕЛ НОВЫЙ ВИД СТАЛИ, ОСТАВИВ ВСЮ СТАЛЕЛИТЕЙНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПОЗАДИ, ПОСКОЛЬКУ ЕГО СТАЛЬ СТАЛА КУДА БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННОЙ. ПО СУТИ, ЭТО РЕЗУЛЬТАТ ЛИБО КАКИХ-ТО НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК, КОТОРЫЙ ДАЕТ СВЕРХПРИБЫЛЬ, ЛИБО РЕЗУЛЬТАТ НАЙДЕННОГО ВАРИАНТА СВЕРХПРИБЫЛИ, ТО ЕСТЬ УРАГАННОГО СПРОСА. ИСКУССТВЕННЫЙ ДЕФИЦИТ ИЛИ ДЕФИЦИТ, СОЗДАННЫЙ СИТУАЦИЕЙ, И НАЛИЧИЕ ЭТОГО ДЕФИЦИТА ДАЕТ ЭТИ СВЕРХПРИБЫЛИ. ДРУГОЙ ВАРИАНТ ЭТИХ ДЕНЕГ МОЖНО ОПИСАТЬ ТАК: ЧЕЛОВЕК ДОЛГОЕ ВРЕМЯ ДЕЛАЛ СЕБЯ И, В КОНЦЕ КОНЦОВ, СДЕЛАЛ, НАПРИМЕР, СТАЛ ПРОКУРОРОМ ОБЛАСТИ, И ТУТ У НЕГО ПОЯВИЛАСЬ СВЕРХПРИБЫЛЬ. ИЛИ ЖЕ МОЖНО ПРОСТО ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ СИТУАЦИЕЙ.

**5. ОБЪЕМНЫЕ ДЕНЬГИ.** ОБЪЕМ МНОГОКРАТНО БОЛЬШЕЙ, ЧЕМ У ДРУГИХ ЛЮДЕЙ. САМ ТОВАР МОЖЕТ СТОИТЬ НЕДОРОГО, НО ЕСЛИ ОН ПРОДАЕТСЯ ВО ВСЕМ МИРЕ, ТО ЕСТЬ МИЛЛИАРДНЫЕ ПРОДАЖИ ПО ЧИСЛУ ЛЮДЕЙ, ПОКУПАЮЩИХ ЕГО, ТОГДА ЭТО БУДУТ МИЛЛИАРДЫ ДОЛЛАРОВ. ЭТО СЛУЧАЙ, КОГДА ВЫ ВЫШЛИ ЗА ОБЪЕМ ПОТРЕБИТЕЛЯ, ТО ЕСТЬ СИЛОВОГО КОМПОНЕНТА ДОСТАТОЧНО, ЧТОБЫ УПРАВЛЯТЬ ОБЪЕМОМ БОЛЬШИМ, ЧЕМ У ДРУГИХ ЛЮДЕЙ.

СЛЕДУЕТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА ТО, ЧТО УДАРНЫЕ ДЕНЬГИ НЕ ЗАРАБАТЫВАЮТСЯ, ОНИ ПРИХОДЯТ В ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА. В БИЛЬЯРДЕ





ЕСТЬ ТАКОЙ ТЕРМИН КАК «ДУРАК», УПОТРЕБЛЯЕМЫЙ, КОГДА ЧЕЛОВЕК НЕ ХОТЕЛ ЗАГНАТЬ ШАР В ЛУЗУ, И ШАР КАК-ТО САМ ТУДА ПОПАЛ. БЫВАЕТ ЛИ ТАК С ЭТИМИ ДЕНЬГАМИ? ДА, БЫВАЕТ. У ЧЕЛОВЕКА ТАК БЫВАЕТ ЛИШЬ ОДИН РАЗ. НА НЕГО БУКВАЛЬНО СВАЛИВАЮТСЯ 200-300 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ, ОН НЕ ЗНАЕТ ЧТО ЭТО, НО, НЕ ОБЛАДАЯ ДОСТАТОЧНЫМ СИЛОВЫМ КОМПОНЕНТОМ, РАСПОРЯДИТЬСЯ ИМИ НЕ МОЖЕТ, ТРАТИТ ВСЕ ЭТИ ДЕНЬГИ И, СООТВЕТСТВЕННО, БОЛЬШЕ ЕМУ ИХ НИКТО НЕ ДАСТ, РАЗВЕ ЧТО В СЛУЧАЕ КАКИХ-ТО КАТАКЛИЗМОВ. В РАЗНЫХ СИТУАЦИЯХ БЫВАЕТ ПО-РАЗНОМУ. ТАКОЙ КУШ ПРИХОДИТ В ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА, А НЕ ЗАРАБАТЫВАЕТСЯ. ЭТИХ ДЕНЕГ ЗАРАБОТАТЬ НЕЛЬЗЯ.

ИТАК, УДАРНЫЕ ДЕНЬГИ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ В ПЯТИ СЛУЧАЯХ. СКОЛЬКО Я НИ ИССЛЕДОВАЛ ЭТОТ ВОПРОС, ОНИ НИКОГДА НЕ ВОЗНИКАЮТ У ЧЕЛОВЕКА СРАЗУ. БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ СТРОИЛИ ЧТО-ТО ОЧЕНЬ ДОЛГО, ЧТОБЫ ПОТОМ ПРОДАТЬ, И В ИХ ЖИЗНИ ЭТИ УДАРНЫЕ ДЕНЬГИ БЫЛИ ЕДИНОЖДЫ. ОПРЕДЕЛЕННАЯ ФИРМА В СЕВАСТОПОЛЕ НАЧИНАЛА СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ С ПРОДАЖ БЕНЗИНА НА ТРАССЕ С БЕНЗОВОЗОВ И КАНИСТР, СО ВРЕМЕНЕМ БЫЛИ ПОСТРОЕНЫ ЗАПРАВОЧНЫЕ СТАНЦИИ, И, В КОНЦЕ КОНЦОВ, ДИРЕКТОР ПРОДАЛ ВЕСЬ ЭТОТ БИЗНЕС ЗА НЕСКОЛЬКО МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ И УЕХАЛ ЗА ГРАНИЦУ. ОН ДОСТАТОЧНО ДЛИТЕЛЬНЫЙ ПРОМЕЖУТОК ВРЕМЕНИ СТРОИЛ СВОЙ БИЗНЕС. ЭТОТ БИЗНЕС МАТЕРИАЛЬНЫЙ, НЕ СВЯЗАННЫЙ С ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ, СООТВЕТСТВЕННО, ЕГО МОЖНО ПРОДАТЬ. НАДО СКАЗАТЬ, В ЭТОМ ВОПРОСЕ ЕСТЬ ОДНА НЕХОРОШАЯ ТЕНДЕНЦИЯ. НЕЛЬЗЯ ПРОДАТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ БИЗНЕС, НЕЛЬЗЯ ПРОДАТЬ АДВОКАТСКУЮ КОНТОРУ, НЕЛЬЗЯ ПРОДАТЬ КАКОЕ-ТО ИНЖИНИРИНГОВОЕ АГЕНТСТВО. ТАМ СУЩЕСТВУЕТ ДРУГОЙ ПОРЯДОК ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ. ТАМ ЛЮДИ НАХОДЯТСЯ ПОТОМУ, ЧТО ХОТЯТ РАБОТАТЬ ВМЕСТЕ. ЕСЛИ ПРИДУТ НОВЫЕ ХОЗЯЕВА И НАЧНУТ УСТАНАВЛИВАТЬ СВОИ ПОРЯДКИ, ЭТИ ЛЮДИ ГОЛОДНЫМИ И БЕЗ ДЕНЕГ НЕ ОСТАНУТСЯ. ОНИ ПРОСТО РАЗВЕРНУТСЯ, УЙДУТ И БУДУТ РАБОТАТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО. ЕЩЕ ОДНА ОГРОМНАЯ ОШИБКА, КОТОРУЮ ДОПУСКАЮТ ВСЕ ИНВЕСТОРЫ И БИЗНЕСМЕНЫ, — ОНИ ПЫТАЮТСЯ ПОКУПАТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ БИЗНЕСЫ. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ БИЗНЕС КУПИТЬ НЕВОЗМОЖНО, МОЖНО КУ-





ПИТЬ ИНСТРУМЕНТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО БИЗНЕСА – ЭТО ФАКТ, МОЖНО КУПИТЬ ТЕХНОЛОГИЮ, НО САМ БИЗНЕС КУПИТЬ НЕВОЗМОЖНО. ЕСЛИ ВЫ КУПИТЕ ТЕХНОЛОГИЮ, ВАМ ВСЕ РАВНО ПРИДЕТСЯ ОБУЧАТЬ ЛЮДЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭТОЙ ТЕХНОЛОГИИ, ЗАСТАВЛЯТЬ ИХ ПРИМЕНЯТЬ ЕЕ, ПОЛУЧАТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ, ПРИБЫЛЬ, ТО ЕСТЬ ЭТО ПОТРЕБУЕТ ВНИМАНИЯ. БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ СЧИТАЮТ, – ПРИЧЕМ СЧИТАЮТ НЕ ПРОСТО ТАК – ЭТО ИМ РАССКАЗАЛИ В АМЕРИКАНСКИХ УЧЕБНИКАХ, – ЧТО МОЖНО СРОЧНО СТАТЬ СЕРЬЕЗНЫМ ИНВЕСТОРОМ. ВЫГЛЯДИТ ЭТО ТАК: ПРОДАТЬ ЛИШНЮЮ КВАРТИРУ, ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ И ЖИТЬ НА ПРОЦЕНТЫ. ОЧЕНЬ СЛОЖНО. В НАШ ВЕК КРАЙНЕ СЛОЖНО. ПРИЧИНА – ВСЕ УМНЕЕ ДРУГ ДРУГА. НО КАК ТОЛЬКО ВЫ ЭТИ ДЕНЬГИ ОТДАДИТЕ, СЧИТАЙТЕ, ЧТО ИХ БОЛЬШЕ НЕТ, ОНИ УЛЕТЕЛИ. ДАЖЕ ЕСЛИ ВЫ ИХ ОТДАЛИ САМЫМ БЛИЗКИМ ЛЮДЯМ, РОДИТЕЛЯМ И ПР. ПОЧЕМУ? РОДИТЕЛИ ЧАЩЕ ВСЕГО НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ФИНАНСОВЫМИ ЭКСПЕРТАМИ. ЗНАЧИТ, ИХ КТО-ТО УГОВОРИЛ ЭТО СДЕЛАТЬ. СООТВЕТСТВЕННО, РУКАМИ ВАШИХ РОДИТЕЛЕЙ У ВАС БУДУТ ОТОБРАНЫ ВАШИ ДЕНЬГИ И ПЕРЕДАНЫ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ СЧИТАЮТ СЕБЯ ЭКСПЕРТАМИ, И ДАЛЬШЕ БУДУТ ПРОХОДИТЬ ТЕСТ, ВЫЯСНЯЯ, ЯВЛЯЮТСЯ ОНИ ЭКСПЕРТАМИ ИЛИ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ. И, В КОНЦЕ КОНЦОВ, ВЫЯСНИТСЯ, ЧТО ЭТИ ТОВАРИЩИ ЭКСПЕРТАМИ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ, А ПРИСВОИЛИ ВАШИ ДЕНЬГИ, ЗАРАНЕЕ ПОДГОТОВИВ ОБОСНОВАНИЕ, КУДА ЭТИ ДЕНЬГИ УШЛИ И ЧТО ПРОИЗОШЛО. ЗДЕСЬ МНОГОЕ МОЖНО СКАЗАТЬ И О ФИНАНСОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ, ОДНАКО, ЭТО НЕ ТЕМА НАСТОЯЩЕГО РАЗГОВОРА.

РАССМАТРИВАЯ УДАРНЫЕ ДЕНЬГИ, НЕОБХОДИМО ЧЕТКО ДЛЯ СЕБЯ ПОНИМАТЬ, ЧТО ОНИ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ ПРОСТО ТАК НЕ ПОЯВЯТСЯ. ОНИ ОБЛАДАЮТ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫМ ЭФФЕКТОМ. ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ, ЧТОБЫ ЭТИ ДЕНЬГИ ПОЯВИЛИСЬ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ ЗАВТРА, ОНИ НЕ ВОЗНИКНУТ, РАЗВЕ ЧТО, «ДУРАК» КАКОЙ-НИБУДЬ ПОПАДЕТ В ЛУЗУ БИЛЬЯРДНЫМ ШАРОМ. ЭТИ ДЕНЬГИ «ВЫРАЩИВАЮТСЯ», ПОЭТОМУ ПОЛУЧИТЬ УДАРНЫЕ ДЕНЬГИ БЕЗ АВТОРИТЕТА, БЕЗ СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ РЕПУТАЦИИ, УБЕЖДАТЬ ЧЕЛОВЕКА В ТОМ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ ДОСТИЖЕНИЯ, ЧТО-ТО ЕМУ ПОКАЗЫВАТЬ, ВСЁ ЭТО БЕЗПОЛЕЗНО. РЕПУТАЦИЯ – ЭТО КОЛИЧЕСТВО ПРОШЛЫХ ДОСТИЖЕНИЙ. КОГДА ЛЮДИ ПРОСЯТ ПОКАЗАТЬ ИМ ВАШИХ КЛИЕНТОВ, ВАШИ ДОСТИЖЕНИЯ, ЭТО НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ ПУСТОЙ РАЗГОВОР, БЕСПРЕДМЕТНЫЙ, СОВЕРШЕННО БЕСПОЛЕЗНЫЙ. ЗАПОМНИТЕ: УДАРНЫЕ ДЕНЬГИ БЕЗАПЕЛЛЯЦИОННЫ. ЗДЕСЬ НИКТО НЕ ТРЕБУЕТ ДОКАЗАТЬ, ЧТО ЧЕЛО-





ВЕК ЯВЛЯЕТСЯ ТАКИМ-ТО И ТАКИМ-ТО. ВСЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПРОШЛИ НА ПРЕДЫДУЩИХ СТАДИЯХ КЛИНЯЩИХ, ДИСТАНЦИОННЫХ И ПЛОСКОСТНЫХ ДЕНЕГ. ВСЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА УЖЕ ДАВНО ПРЕДОСТАВЛЕНЫ. ЕСЛИ ТАКИХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ НЕТ, ЗНАЧИТ, НЕТ И УДАРНЫХ ДЕНЕГ. ПОЭТОМУ СКАЗАНО, ЧТО ТАКИЕ ДЕНЬГИ ПЯВЛЯЮТСЯ В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА.

ЕЩЕ ОДНОЙ РАЗНОВИДНОСТЬЮ УДАРНЫХ ДЕНЕГ МОЖНО БЫЛО БЫ СЧИТАТЬ ПОЖИЗНЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ – МЕЧТУ ВСЕХ ЛЮДЕЙ В МИРЕ. ТАКОЙ «ПРЕМИИ» В ВИДЕ ПОЖИЗНЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДО КОНЦА ДНЕЙ УДОСТОЕН ТОЛЬКО ПРЕЗИДЕНТ СТРАНЫ, УХОДЯЩИЙ В ОТСТАВКУ. У ОБЫЧНОГО ЧЕЛОВЕКА ТОЖЕ ЕСТЬ ПОЖИЗНЕННОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДО КОНЦА ДНЕЙ, КОТОРОЕ НАЗЫВАЕТСЯ ПЕНСИЕЙ. БЕДА В ТОМ, ЧТО ЕЕ НЕ ХВАТАЕТ ДАЖЕ НА СПИЧКИ. А У ПРЕЗИДЕНТА, КОНЕЧНО, ВСЕ В ПОРЯДКЕ, ОН ВСЕМ ОБЕСПЕЧЕН ДО КОНЦА ДНЕЙ СВОИХ, ПОСКОЛЬКУ БЫЛ ПРЕЗИДЕНТОМ. ЕГО КОРМЯТ И ПОЯТ ПО ОДНОЙ ПРОСТОЙ ПРИЧИНЕ – ОН БЫЛ ДОПУЩЕН К СЕКРЕТАМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВАЖНОСТИ, И ЧТОБЫ ОН НЕ РАССКАЗАЛ НИКОМУ ЭТИХ СЕКРЕТОВ, САМО ГОСУДАРСТВО И НОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ ПРОДОЛЖАЮТ ДЕРЖАТЬ ЕГО НА КОРОТКОМ ПОВОДКЕ, ОБЕСПЕЧИВАЯ СОДЕРЖАНИЕ. ПОЖИЗНЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ, БЕЗУСЛОВНО, ИМЕЕТ ПРЕДЕЛЫ: ЕСЛИ ВЫ СКАЖЕТЕ, ЧТО ХОТИТЕ ЛУНУ, ВАМ МОГУТ ОТКАЗАТЬ. ХОТЯ, ВПРОЧЕМ, ТОЖЕ ЕЩЕ НЕ ФАКТ, ВОЗМОЖНО, И В ЭТОМ СЛУЧАЕ ЧТО-НИБУДЬ ПРИДУМАЮТ, ЧТОБЫ УДОВЛЕТВОРИТЬ ТАКОЕ ПОЖЕЛАНИЕ. НО ПРИ ЭТОМ ЧЕЛОВЕК НИ В ЧЕМ НЕ НУЖДАЕТСЯ ВООБЩЕ. У НЕГО НЕТ НУЖДЫ. И ОСНОВНОЙ ЗАДАЧЕЙ БОЛЬШИНСТВА БИЗНЕСОВ ЯВЛЯЕТСЯ ПРЕВРАЩЕНИЕ СЕБЯ В ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ НИ В ЧЕМ НЕ НУЖДАЕТСЯ.

ПОСМОТРИМ, КАК ЭТО ВСЕ ОРГАНИЗУЕТСЯ. РАЗГОВОР ПОЙДЕТ О БУДУЩЕМ, ПОТОМУ ЧТО С ОДНОЙ СТОРОНЫ ЭТО БУДУЩЕЕ, С ДРУГОЙ СТОРОНЫ – НАСТОЯЩЕЕ, А С ТРЕТЬЕЙ – ПРОШЛОЕ. Я ПОКАЖУ, ПОЧЕМУ ВСЁ ТАК, ПОЧЕМУ СУЩЕСТВУЮТ БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ СО ВРЕМЕНЕМ, И ПОЧЕМУ СУЩЕСТВУЮТ СКОРОСТИ. ВЫ ЗНАЕТЕ, Я МНОГОЕ ИЗУЧАЛ В ПОИСКАХ ПРИКЛАДНОЙ НАУКИ, И МНЕ ПРИХОДИЛОСЬ ТЕ ИЛИ ИНЫЕ СВЕДЕНИЯ СОПОСТАВЛЯТЬ. И ВОТ,





КОГДА-ТО, МНОГО ЛЕТ НАЗАД, МНЕ ПОПАЛАСЬ В РУКИ КНИГА ДЭВИДА ЭЙБРАМСОНА «ТЕОРИЯ ПОЛУЧАСА». СЛЕДУЕТ СКАЗАТЬ, ЭТО НЕ ПЕРВОЕ ИЗДАНИЕ КНИГИ. ДО НЕЕ БЫЛА ИЗДАНА ДРУГАЯ КНИГА «ФИНАНСОВЫЙ ИНТЕРВАЛ», НАПИСАННАЯ АНГЛИЙСКИМ АРИСТОКРАТОМ, ЗНАМЕНИТЫМ ПИСАТЕЛЕМ И ФИНАНСИСТОМ ДЭВИДОМ РОБИНСОНОМ. ЭТОТ БОГАТЫЙ ЧЕЛОВЕК ПОТРАТИЛ НЕМАЛУЮ ЧАСТЬ СВОЕЙ ЖИЗНИ НА РАЗРЕШЕНИЕ УРАВНЕНИЯ, ПОЧЕМУ ОДНИ ЛЮДИ РАБОТАЮТ С УТРА ДО ВЕЧЕРА И ПОЛУЧАЮТ 10 ДОЛЛАРОВ, А ДРУГИЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ РАБОТАЮТ, НО ПОЛУЧАЮТ В 10 РАЗ БОЛЬШЕ. ЕГО ЭТОТ ВОПРОС ОЧЕНЬ БЕСПОКОИЛ, И ОН СТАЛ ПОЖИЗНЕННО ИЗУЧАТЬ ВСЕ, ЧТО ТОЛЬКО МОЖНО, В ТОМ ЧИСЛЕ, И НЕЙРОФИЗИОЛОГИЮ ВРЕМЕН КОНЦА 30-Х НАЧАЛА 40-Х ГОДОВ. ОН ИНТЕРЕСОВАЛСЯ ДАЖЕ ЭКСПЕРИМЕНТАМИ С ЖИВОТНЫМИ, ПОВЕДЕНЧЕСКИМИ РЕАКЦИЯМИ, БЕСЕДОВАЛ С ПСИХОЛОГАМИ, НО ВСЕ ЭТО НЕ ДАВАЛО НИКАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА ОН НЕ ВЫВЕЛ ДЛЯ СЕБЯ ИМПУЛЬСНУЮ ТЕОРИЮ. ДЭВИД РОБИНСОН – ЧАСТНЫЙ УЧЕНЫЙ, КОТОРЫЙ ПОЛОЖИЛ 30 ЛЕТ СВОЕЙ ЖИЗНИ НА ВЫВЕДЕНИЕ ИМПУЛЬСНОЙ ТЕОРИИ.

СОГЛАСНО ЕГО ТЕОРИИ, ЧЕЛОВЕК – СУЩЕСТВО ИМПУЛЬСНОЕ И ЖИВЕТ ОТ ИМПУЛЬСА ДО ИМПУЛЬСА. ТОГДА ОН ВЗЯЛСЯ ПО СЕКУНДОМЕРУ РАССЧИТАТЬ ИМПУЛЬСЫ И ПОНЯЛ, ЧТО СЛОВА ЧЕЛОВЕКА ЧЕТКО ОТОБРАЖАЮТ ИХ. ЗАМЕТИЛ ОН ЭТО НА СВОЕЙ СЕСТРЕ, КОТОРАЯ И ДАЛА ТОЛЧОК К ЭТОЙ ИДЕЕ. ОНИ ЧАСТО ЕЗДИЛИ НА СВЕТСКИЕ РАУТЫ, ПРИЕМЫ, ЗВАННЫЕ ОБЕДЫ, ПОСЛЕ КОТОРЫХ ОН ЕЕ ВСЕГДА ОЖИДАЛ ВОЗЛЕ МАШИНЫ. СЕСТРА ЗА ВРЕМЯ ИХ ОБЩЕНИЯ ПОСТОЯННО ГОВОРИЛА ОДНИ И ТЕ ЖЕ ФРАЗЫ: «1 МИНУТКА», «ЧЕРЕЗ 5 МИНУТ БУДУ», «ЕЩЕ 15 МИНУТ». ОН СОВОКУПИЛ ЭТИ СЛОВА, СОСТАВИВ ДИНАМИЧЕСКУЮ ТАБЛИЦУ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОЛУЧИЛ СЛЕДУЮЩИЕ ПЯТЬ ИНТЕРВАЛОВ: 30 МИНУТ, 15 МИНУТ, 10 МИНУТ, 5 МИНУТ И 1 МИНУТА. ЕГО ОЗАРИЛО, И ОН СТАЛ НАБЛЮДАТЬ, НЕ ВСЕ ЛИ ЛЮДИ ДЕЛАЮТ ТАК ЖЕ, КАК ЕГО СЕСТРА. ВЫЯСНИЛОСЬ, ЧТО ОНИ ИСПОЛЬЗУЮТ ИМЕННО ЭТИ ЦИФРЫ И НЕ ИСПОЛЬЗУЮТ ДРУГИХ. ЧЕЛОВЕК НИКОГДА НЕ ГОВОРИТ «ЧЕРЕЗ ЧАС», ОН ГОВОРИТ «В ТЕЧЕНИЕ ЧАСА». ЕГО ЭТО ТОЖЕ ЗАИНТЕРЕСОВАЛО, И ОН ПОНЯЛ, ЧТО БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ В 90% СЛУЧАЕВ ГОВОРЯТ ЕМУ «5 МИНУТ», «10 МИНУТ», «15 МИНУТ». ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК НЕ МОЖЕТ ВЫЙТИ ЗА ЭТИ ИНТЕРВАЛЫ, ОН ГОВОРИТ «СКОРО», «ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ», И МАКСИМУМ, ЧТО ОН СЛЫШАЛ НЕСКОЛЬКО РАЗ – ЭТО «В ТЕЧЕНИЕ ЧАСА», «К ТАКОМУ-ТО ЧИСЛУ», НО БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ ГОВОРИЛИ ИМЕННО О 30, 15, 10 И 5 МИНУТАХ.





Тогда он попытался предположить, что это и есть человеческий импульс – тот самый импульс, в рамках которого человек способен действовать.

Я серьезно подошел к этому вопросу, и после проверки этих интервалов пришел к тем же выводам. Сама по себе книга «Теория получаса» очень интересна, рекомендую ее прочесть. Что хорошего в этой книге? В ней ничего хорошего нет, кроме самой теории. Как вы заметили, оба автора – американец Дэвид Эйбрамсон и англичанин Дэвид Робинсон прямо связаны друг с другом, а именно – американец украл у англичанина часть его теории, превратил в собственный брэнд и написал книгу только об интервале в 30 минут, который он к себе применял. Что делал я? Я читал обе книги. В определенный момент я задался вопросом. Ведь речь идет о нейрофизиологической конструкции. Импульсивность является следствием нейрофизиологии, поскольку человек действует от импульса до импульса. И меня озарило. Дело в том, что человек, начиная заниматься чем-либо, и есть нейрофизиологическая конструкция. И именно потому, что он не может использовать эти интервалы, он не может выбраться из этого круга нейрофизиологии.

Робинсон утверждает, что можно выйти за интервал нейрофизиологии без напряжения и поставил два эксперимента в своей жизни. Он дал своему слуге немного денег и позволил ему, разбив его жизнь на интервалы, изучать французский язык. Невероятно, но через год студент говорил по-французски. Слуга купил учебник и занимался по 30 минут в день французским языком без какой-либо методики, и через год заговорил на французском. Параллельно Робинсоном был поставлен второй эксперимент. Он разбил на эти интервалы собственную жизнь. Он понимал, что результат происходит от работы в этих интервалах. Робинсон выделял для работы несколько раз по 15 минут, несколько раз по 1 минуте, но дилемму интервалов рас-





крыть не смог. У него все получалось, он советовал этот метод другим людям, множество людей добивались результатов, может быть, не высочайших и величайших, которых им хотелось бы, но сами по себе результаты были существенны. При жизни в этих интервалах исследователь заметил, что абсолютно перестал уставать. Он работал интервально, в импульсе и, как только импульс в 30 минут заканчивался, он прекращал работу и приступал к другим делам. Когда он считал, что нужно перейти к следующему интервалу, он выбирал интервал, например, в 15 минут, и 15 минут размышлял об акциях на бирже, не ожидая от этого никакого результата, а по истечении 15 минут он заканчивал свое размышление. Ровно через месяц, все проблемы на бирже, которые у него были, и прочие проблемы все разрешились, притом больше проблем в жизни не возникало никаких. Живя в этих интервалах, он считал, что все остальное время принадлежит ему, и он якобы отдыхает. Мало того, переключение из интервала в интервал позволяло ему проделывать за день работу объемом большим в 10 раз, чем он делал до этого, и удивлялся, как он успевает столько всего по жизни сделать.

Когда-то я приступил к написанию книги с рабочим названием «Короткие интервалы». Я стал изучать этот вопрос, поскольку книга «Финансовые интервалы» не так широко известна, в отличие от «Теории получаса». Она вышла в Англии очень небольшим тиражом, была раскуплена, и я в свое время нашел ее в библиотеке своего Учителя. Хотя книга Робинсона не обладает популярностью, сам автор, будучи аристократом, очень известен по другим своим выступлениям и работам. Мне же хотелось исследовать систему коротких интервалов, и я решил написать об этом книгу исключительно для себя, чтобы, размышляя на бумаге, всё понять, ведь в то время еще не было такого компьютерного бума, как сейчас. Сама система не требует никаких вложений – только часы, бумагу и карандаш. Интервалов оказалось пять. Но и разновидностей духовных объектов тоже пять, что стало особенно интересно. Я решил отранжировать их в сторону увеличения интервала (Рис. 13).





РИС. 13

Клинящие деньги	1 min	УДС в.п.	РЕАНИМАЦИЯ
Дистанционные деньги	5 min	УДС н.п.	Найденный вариант СВЕРХПРИБЫЛИ (ФАРТ)
	10 min	УС	Объемные деньги
Плоскостные деньги	15 min	ГДС	РЕЗУЛЬТАТ НА КОНЦЕ РЫЧАГА
Ударные деньги	30 min	ВИС	Накопленный силовой компонент

Интервал в 1 минуту соответствует высшему эшелону – УДС высшего порядка, интервал в 5 минут – УДС низшего порядка, интервал в 10 минут соответствует УС, 15 минут – ГДС и 30 минут – ВИС. При совмещении интервала с духовным объектом получится невероятная концентрация усилия в объеме системы координат, а, по сути, выстрел. Попробуюсь объяснить, как я это вижу. Когда вставляется патрон в казенник, и по капсулю идет удар курком, порох воспламеняется, возникает огромное давление в гильзе, пуля срывается по каналу ствола и уходит. То же самое происходит и здесь. Так вот, слова «удар», «ударные деньги», вероятней всего, возникли от слова «выстрел», то есть при огромной концентрации на небольшом отрезке времени что-то улетает в виде пули.

Обратите внимание на то, что и разновидностей ударных денег тоже пять. Интервалы таят в себе природу ударных денег. Реанимация – это минимальный отрезок времени в 1 минуту (УДС высшего порядка). Накопленный силовой







КОМПОНЕНТ – ЭТО 30-МИНУТНЫЙ ИНТЕРВАЛ (ВИС). КОНЕЦ РЫЧАГА ОПРЕДЕЛЕННОГО ТРУДА – ИНТЕРВАЛ В 15 МИНУТ, ПОСКОЛЬКУ ПОПАДАНИЕ НА КОНЕЦ РЫЧАГА – ЭТО ПОПАДАНИЕ С НАИБОЛЬШИМ УСИЛИЕМ (ГДС). ДЕНЬГИ, СВЯЗАННЫЕ С НАЙДЕННЫМ ВАРИАНТОМ СВЕРХПРИБЫЛИ, – ЭТО 5-МИНУТНЫЙ ИНТЕРВАЛ (УДС НИЗШЕГО ПОРЯДКА), А, ПО СУТИ, ФАРТ, ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О ЕВРЕЙСКОЙ ТРАДИЦИИ, ПОСКОЛЬКУ СЛОВО «ФАРТ» ЯВЛЯЕТСЯ ТЕРМИНОМ ИДИША. ОБЪЕМНЫЕ ДЕНЬГИ – ЭТО 10-МИНУТНЫЙ ИНТЕРВАЛ (УС).

ТЕПЕРЬ САМОЕ ГЛАВНОЕ. ЕСЛИ ДЕНЬГИ НАЗЫВАЮТСЯ УДАРНЫМИ, ТО ОНИ, ВЕРОЯТНО, НАХОДЯТСЯ НА САМОМ КОНЦЕ РЫЧАГА, СООТВЕТСТВЕННО, СТРОЯТ ВСЕ ПРЕДЫДУЩИЕ ДЕНЬГИ. ТАК И ЕСТЬ НА САМОМ ДЕЛЕ. ОТСЮДА ВЫВОД О ТОМ, ЧТО МОЖНО РАССТАВИТЬ РАЗНОВИДНОСТИ ДЕНЕГ В СООТВЕТСТВИИ С ИНТЕРВАЛАМИ (РИС. 13): КЛИН СООТВЕТСТВУЕТ ИНТЕРВАЛУ В 1 МИНУТУ, ТАК КАК ЭТО ПРОСТОЕ ДЕЙСТВИЕ, НЕ ДАЮЩЕЕ ДВИГАТЬСЯ, ДИСТАНЦИОННЫЕ ДЕНЬГИ – ИНТЕРВАЛУ В 5-10 МИНУТ. ЧЕЛОВЕК ТАК И ГОВОРИТ: «ДАЙ 10 МИНУТ, И ВСЁ БУДЕТ», И ДАЖЕ КОГДА ОН ГОВОРИТ «ПАРУ МИНУТ», ОН КАК РАЗ ЭТУ ПАРУ И ИМЕЕТ В ВИДУ. ЛИНГВИСТИКА СТРОГО ОТРАЖАЕТ ВЕКОВУЮ МУДРОСТЬ СЛАВЯНСКУЮ. ЗНАЯ ИДИШ, ДРЕВНЕРУССКИЙ, МОЖНО МНОГОЕ ПОНЯТЬ ИЗ ЭТОЙ ЛИНГВИСТИКИ, ФРАЗ И ВЫРАЖЕНИЙ, КОТОРЫЕ ПЕРЕДАЮТСЯ ИЗ ПОКОЛЕНИЯ В ПОКОЛЕНИЕ БЕСКОНЕЧНОЙ КОПИРОВАЛЬНОЙ. ПЛОСКОСТНЫЕ ДЕНЬГИ СООТВЕТСТВУЮТ 15-МИНУТНОМУ ИНТЕРВАЛУ, УДАРНЫЕ ДЕНЬГИ – 30-МИНУТНОМУ ИНТЕРВАЛУ.

КАК ВИДИТЕ, ЗДЕСЬ ВСЕ ЧЕТКО НАПИСАНО И НАУЧНО ОБОСНОВАНО. ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ У ЧЕЛОВЕКА В ЖИЗНИ ПОЯВИЛИСЬ КЛИНЯЩИЕ ДЕНЬГИ, ДОСТАТОЧНО РАБОТАТЬ НЕСКОЛЬКО ИНТЕРВАЛОВ В ДЕНЬ ПО 1 МИНУТЕ. ЧТОБЫ ПОЯВИЛИСЬ ДИСТАНЦИОННЫЕ ДЕНЬГИ, ДОСТАТОЧНО РАБОТАТЬ НЕСКОЛЬКО ИНТЕРВАЛОВ В ДЕНЬ ПО 5-10 МИНУТ. ЧТОБЫ ПОЛУЧИЛИСЬ ПЛОСКОСТНЫЕ ДЕНЬГИ, ДОСТАТОЧНО РАБОТАТЬ НЕСКОЛЬКО ИНТЕРВАЛОВ В ДЕНЬ ПО 15 МИНУТ, А ЧТОБЫ ПОЛУЧИЛИСЬ УДАРНЫЕ ДЕНЬГИ, ДОСТАТОЧНО РАБОТАТЬ ВСЕГО ЛИШЬ 30 МИНУТ В ДЕНЬ. ЕСЛИ ЭТО ОБЪЕДИНИТЬ В СИСТЕМУ, УГЛУБИТЬ, ТО РОВНО ЧЕРЕЗ 1 КАЛЕНДАРНЫЙ ГОД, У ЧЕЛОВЕКА ВСЯ ФИНАНСОВАЯ СТРУКТУРА СТАНЕТ В НАИЛУЧШЕМ ВИДЕ БЕЗ НАПРЯЖЕНИЯ. НА ОСНОВАНИИ МОИХ 15-ЛЕТНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ СОЗДАН КОРОТКИЙ ДИСТАНЦИОННЫЙ КУРС «СИСТЕМА КОРОТКИХ





ИНТЕРВАЛОВ», ОБЪЯСНЯЮЩИЙ, КАК ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ЭТА СИСТЕМА НА НЕЙРОФИЗИОЛОГИЧЕСКОМ УРОВНЕ.

Как видим, проблематика Робинсона о том, что большинство богатых людей с виду ничего не делают и зарабатывают большие деньги, а те, кто работают с утра до ночи, не зарабатывают ничего, имеет место быть и научно обоснована. Если человек – нейрофизиологическая конструкция, чтобы выйти за этот порочный круг, нужно освободиться от интервалов, взять их под контроль, использовать человеческий импульс в свою пользу, научиться использовать свое ничтожество, свою ничтожность в свою пользу, обернуть это на благо, в подвиг. Тогда становится возможным выучить Прикладную Науку за год. Если подойти к этому вопросу системно, то человек, занимаясь делом, параллельно может заниматься еще десятью делами, выделяя короткие интервалы на решение этих задач. И если вы поставили в известность своих деловых партнеров о том, что у вас будет 5 минут для разговора, нужно строго соблюдать этот интервал, по истечении этого времени заканчивать разговор и дальше заниматься другими делами. Вас начнут ценить, начнут ценить ваше время, вы начнете расти в глазах людей, обретете силовой компонент.

У человека, который занимается Прикладной Наукой уже давно, может возникнуть вопрос о том, зачем ему это нужно, когда есть инструментарий. Дело в том, что перед вами комплекс Слава, а именно упражнение «Метод сложения усилий». Соответственно, вероятней всего, по упражнениям 1, 2, 3 и 4 существуют еще три таких блока с отдельной теорией. Это не просто упражнение. Система коротких интервалов закрывает интервал Славы на физике, закрывает диапазон. Поэтому только кажущаяся простота таит в себе величайшую мощь славянского комплекса Славы. Сложно себе представить, но если попасть в этот ритм, а для этого нужна определенная система, то силу





Славы человек сможет аккумулировать на физике, даже не зная комплекса. Это мощность неимоверная, притом импульсная, то есть она точно ничего не разрушит и не повредит, потому что импульс достаточно короткий, зато дело сделает.

Поэтому я предлагаю со всей серьезностью отнестись к данной системе. Если человек будет много и грязно работать, он никогда не добьется результата, а если попадет в эти интервалы и научится их использовать, то очень много за день без напряжения сможет сделать. Я бы сказал, крайне много. Изучив, исследовав эту систему и три остальных, сделав определенные выводы, получится полностью раскрытая стройная система методики приложения усилий на физике, которая позволит не уставать, быстро справляться с задачами, делать большой объем работы и получить в своей жизни через год все виды денег.

Нет такого человека, который этого не может. Все могут, просто у них нет системы, как это сделать. Когда человек начинает применять систему коротких интервалов, он сразу же начинает очень медленно расти, но ему только кажется, что все происходит крайне медленно. На самом деле все происходит очень быстро, потому что «медленно» и «быстро» – это всего лишь два эффекта: когда человек чего-то ждет, для него все медленно, когда он что-то делает, для него все быстро. Если перейти к деланию в интервалах, все станет быстро. Самая большая проблема – отсутствие терпения. Человек жалуется, что устал ждать, потому что ждет просто так. Нужно поставить себе задачу, сделать что-то за 1 минуту, отдохнуть, накопить сил для следующего импульса, и снова поставить себе задачу что-то сделать в определенный интервал и т.д.

Некоторые люди допускают огромную ошибку в своем желании много и грязно работать, и из-за этого возникает глобальное сопротивление. Человек противопоставляет миру большой объем работы и говорит «Я столько сделал! Я столько трудился, а вы – неблагодарные!» А другой человек работал три дня по 30 минут в день и на четвертый все получил. Что происходит? Им-





ПУЛЬС СУЩЕСТВУЕТ КАК НАПРЯЖЕНИЕ, НАПРЯЖЕНИЕ СОЗДАЕТ В ТОКЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ. В ЭТОМ ВЕСЬ СЕКРЕТ. КОГДА НЕТ НАПРЯЖЕНИЯ, НЕТ СОПРОТИВЛЕНИЯ. РАБОТАЯ В НАПРЯЖЕНИИ ЦЕЛЫЙ ДЕНЬ, ЧЕЛОВЕК СОЗДАЕТ ОГРОМНОЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ, ПОТОМУ НИЧЕГО НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ. И СОВСЕМ ДРУГОЙ РЕЗУЛЬТАТ ПОЛУЧАЕТСЯ, ЕСЛИ ОН РАБОТАЕТ ИМПУЛЬСНО, ПО ИНТЕРВАЛАМ И В РАЗЛИЧНЫХ ПЛОСКОСТЯХ.

КРОМЕ ТОГО, ВАЖНО ЗНАТЬ, ЧТО 30 МИНУТ – ЭТО ИНТЕРВАЛ, ПРИ КОТОРОМ НЕ ВОЗНИКАЕТ ВНЕШНЕЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ, ОНО ВОЗНИКАЕТ ПОСЛЕ 30 МИНУТ. ЗАМЕЬТЕ, ИЗ 45 МИНУТ УРОКА УЧЕНИКИ СИДЯТ СОВЕРШЕННО СПОКОЙНО ТОЛЬКО 30 МИНУТ, А СЛЕДУЮЩИЕ 15 МИНУТ ОНИ НАЧИНАЮТ ВЕСТИ СЕБЯ БЕЗОБРАЗНО. ВСЕ ОЧЕНЬ ПРОСТО: 30-МИНУТНЫЙ ИНТЕРВАЛ МОЖНО ПРИМЕНЯТЬ ТОЛЬКО ОДИН РАЗ В ДЕНЬ, НЕ ЧАЩЕ. И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ, ЕСЛИ НЕЛЬЗЯ, НО ОЧЕНЬ ХОЧЕТСЯ, ТО МОЖНО, НО УВЛЕКАТЬСЯ НЕ СТОИТ, ПОСКОЛЬКУ МОЖНО ПОВРЕДИТЬ СВОЕМУ ДЕЛУ: ДАДИТЕ БОЛЬШЕЕ НАПРЯЖЕНИЕ, ВОЗНИКНЕТ СОПРОТИВЛЕНИЕ И ЗАМЕДЛИТСЯ ХОД ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА. НО ЭТО НЕ КАСАЕТСЯ ИНТЕРВАЛОВ В 1, 5, 10 И 15 МИНУТ – ИХ МОЖНО ПРИМЕНЯТЬ БЕЗКОНЕЧНОЕ КОЛИЧЕСТВО РАЗ В ТЕЧЕНИЕ ДНЯ И ПО РАЗНЫМ ЗАДАЧАМ. ТОГДА ОЧЕНЬ БЫСТРО НАЧНЕТ ПОЛУЧАТЬСЯ БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ РАБОТЫ ЗА ДЕНЬ БЕЗ СОПРОТИВЛЕНИЯ. ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧТО СЕБЕ НУЖНО СКАЗАТЬ, – ЭТО ТО, ЧТО ЕСЛИ ВЫ ВЫБРАЛИ ИНТЕРВАЛ В 5 МИНУТ, ТО НА 5 МИНУТ СЛЕДУЕТ ОТКЛЮЧИТЬСЯ ОТ ОСТАЛЬНЫХ ДЕЛ: ТЕЛЕФОН ПЕРЕКЛЮЧИТЬ НА БЕЗЗВУЧНЫЙ РЕЖИМ, ВКЛЮЧИТЬ ТАЙМЕР, ПОСТАВИТЬ СЕБЕ ЗАДАЧУ, 5 МИНУТ ПОРАБОТАТЬ – И ВСЁ, МОЖНО ДАЛЬШЕ ЗАНИМАТЬСЯ ДРУГОЙ РАБОТОЙ, СВОИМИ ДЕЛАМИ. ЭТО МОЖНО БЫЛО БЫ СРАВНИТЬ СО СПОРТЗАЛОМ, ТОЧНЕЕ, С ПОДХОДАМИ К ШТАНГЕ, СТАНКУ, ТРЕНАЖЕРУ. СУЩЕСТВУЕТ ПОНЯТИЕ КРУГОВОЙ ТРЕНИРОВКИ, КОГДА ПО КРУГУ СТОЯТ СНАРЯДЫ, И ЧЕЛОВЕК НА КАЖДОМ ИЗ НИХ ДЕЛАЕТ ОДНО УПРАЖНЕНИЕ ЗА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ИНТЕРВАЛ ВРЕМЕНИ. ОНА УБИВАЕТ ЧЕЛОВЕКА. И ЭТО ТО, ЧТО ПРОИСХОДИТ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ. ВАША ЖИЗНЬ – ЭТО КРУГОВАЯ ТРЕНИРОВКА. МОЖНО ВЫЙТИ ЗА РАМКИ КРУГОВОЙ ТРЕНИРОВКИ И ОРГАНИЗОВАТЬ ИНТЕРВАЛЬНУЮ ТРЕНИРОВКУ – ОНА ДАСТ БОЛЬШОЙ ЭФФЕКТ, НЕЖЕЛИ КРУ-





ГОВАЯ. КРУГОВАЯ ТРЕНИРОВКА НАПРАВЛЕНА НА ВЫНОСЛИВОСТЬ. ОНА ТУПИТ ВЗРЫВНУЮ СИСТЕМУ И ЗАСТАВЛЯЕТ СИЛЫ РАСПРЕДЕЛЯТЬ НА ДИСТАНЦИЮ, ЧТО ЧЕЛОВЕКУ СОВЕРШЕННО НЕ НУЖНО НИ В БИЗНЕСЕ, НИ В РАБОТЕ, НИ В ЖИЗНИ В ЦЕЛОМ. СИЛУ РАСПРЕДЕЛЯТЬ НА ДИСТАНЦИЮ НЕ НУЖНО. ЧЕЛОВЕКУ НУЖНО НЕ УСТАВАТЬ ВМЕСТО ТОГО ЧТОБЫ РАСПРЕДЕЛЯТЬ ТО, ЧТО У НЕГО ЕСТЬ. КАК ТОЛЬКО ЧЕЛОВЕК РАСПРЕДЕЛЯЕТ СИЛУ, КОТОРОЙ ОБЛАДАЕТ, ПОЛУЧАЕТСЯ, ЧТО ОН РАСПРЕДЕЛИЛ – И НИЧЕГО НЕ ОСТАЛОСЬ. ПРИ ИНТЕРВАЛЬНОЙ ТРЕНИРОВКЕ, НАПРОТИВ, ВСЕГДА ВСЁ ЕСТЬ – ВСЕГДА ЕСТЬ 1, 5, 10, 15 МИНУТ И ОДИН РАЗ В ДЕНЬ 30 МИНУТ. ПОЭТОМУ МЫ ВСЕГДА ВЫНУЖДЕНЫ ВЫБИРАТЬ ДЛЯ 30-МИНУТНОГО ИНТЕРВАЛА САМОЕ ВАЖНОЕ ДЕЛО, А ДЛЯ ВСЕХ ОСТАЛЬНЫХ ДЕЛ – ОСТАЛЬНЫЕ ИНТЕРВАЛЫ, ПРИТОМ ИХ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ БЕЗКОНЕЧНО. ПОЭТОМУ ПРЕДЛАГАЮ ЗАДУМАТЬСЯ НАД ЭТИМИ ВОПРОСАМИ И ИЗУЧИТЬ КУРС «СИСТЕМА КОРОТКИХ ИНТЕРВАЛОВ», ЧТОБЫ НАУЧИТЬСЯ РАБОТАТЬ С ЭТОЙ СИСТЕМОЙ И ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЕЕ.

