



ЛЕНИНА

Лена

Как стать богатой и знаменитой

ПРАВДА

НА МИЛЛИОН

Лена Ленина

**Правда на миллион. Как
стать богатой и знаменитой**

Серия «Звезда тренинга»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21749341

Правда на миллион. Как стать богатой и знаменитой / Лена Ленина:

Издательство АСТ; Москва; 2016

ISBN 978-5-17-097255-5

Аннотация

Новая книга Лены Лениной раскрывает секреты богатства, успеха, соблазнения, красоты, здоровья и знаменитости и позволит всем желающим заглянуть в «замочную скважину» жизни звезд и миллионеров.

Содержание

Предисловие	6
Часть первая	7
Часть вторая	58
Конец ознакомительного фрагмента.	83

Лена Ленина

Правда на миллион. Как стать богатой и знаменитой

Моим критикам посвящается:

*Бедствия бывают двух видов: когда не везет
тебе и когда везет другим.*

Амброз Бирс

*Тем немногим, кто делает, завидует
большинство,
которое просто наблюдает.*

Джим Рон

*Не хотела бы оказаться на месте тех,
кто хотел бы оказаться на моем.*

Лена Ленина

*Когда мне сказали, что кто-то бранит меня за
глаза, я сказал, что за глаза пусть он хоть бьет
меня!*

Аристотель

*За мужеством критики должно
следовать мужество похвалы.*

Оноре де Бальзак

Из тех камней, что критики в вас мечут,

Сложите монумент – он вас увековечит!
А. Гитермэн

*Немало льву вражда ударов нанесла,
Но сохрани нас бог от ярости осла!*
Роберт Бёрнс

*Лишь по той причине, что человек сам
ничего не может создать, он может сделаться
достойным судьей созданного другим.*
Оскар Уайльд

© Ленина Л.

© ООО «Издательство АСТ»

* * *

Предисловие

Мне задают много вопросов. Или я вызываю много вопросов. Вопросы задают не только поклонники и фанаты или злопыхатели и недоброжелатели. Вопросы задают журналисты, а они такие же любопытствующие люди, как и остальные, а может быть, даже еще более любопытствующие, да еще и менее деликатные порой. Откуда бы ни приходили вопросы, их много. Иногда это люди честные и называющиеся собственным именем, а иногда анонимные и прячущиеся под смешными никами. Я выбрала самые часто задаваемые и самые злые или подье... истые и предлагаю вашему вниманию их вместе с моими правдивыми и злыми ответами.

Часть первая

Как стать богатой, или Как заработать миллион

Если бы я услышала, что кто-то желчный, развалившись на продавленном диване с пивом перед телевизором, сказал бы, что мне помогают мужчины, то я из этого самого телевизора высунула бы ногу и с выражением пнула каблучком в продавливающее мягкое место, как Бедросович режиссершу. Все, что вы имеете, вы заслужили! А все мои успехи, дворцы и пароходы выкристаллизовались благодаря каторжному труду и паре принципов. Среди которых первый— не смешивать личные отношения с профессиональными, второй— не сотрудничать с наркоманами и сектантами и основной— «Лене Лениной лень лениться».

Благостная наглость

Человек, который хочет добиться успеха, обязательно его добьется. Особенно если он готов положить на алтарь достижения этого успеха все, что у него есть. Даже если у него нет ничего, кроме времени и наглости. Изучив опыт более сотни

знакомых миллиардеров и звезд, поделюсь одним из секретов успеха, который любитель аббревиатур или человек, испытывающий трудности с дыханием, может условно назвать ПЖ, Притягивание Желаемого, или ЧССПСНДЦ, Человек Смело Ставит Перед Собой Невероятно Дерзкую Цель. Например, не просто стать лучшим специалистом в определенной области в своей компании, но лучшим во всем мире, во всей Вселенной. Желая быть самым первым, вы имеете шанс стать одним из лучших, желая же быть как все, средним, вы рискуете плестись в хвосте, позади всех. Таков закон конкуренции. Поэтому побеждают самые амбициозные, самые тщеславные, самые смелые, самые настойчивые и самые наглые. Да-да, наглость в лучшем смысле этого слова это суперрычаг! Все мои знакомые миллиардеры – невероятно наглые и самоуверенные люди, хоть и в силу разумности тщательно это скрывающие. А скромность – признак профнепригодности не только в шоу-бизнесе, и пусть ею довольствуются все те, кому больше нечем довольствоваться.

А если вы не боитесь запрограммировать себя на какую-нибудь глупость – вперед к гадалкам. Человек, поверивший в свою скорую смерть, может и помереть от силы самоуверенности. А человек, принимающий пустышки вместо лекарств, свято веря в чудодейственность «средства», может даже выздороветь. Что подтверждает известный эффект плацебо.

А раз мысль материальна, то думайте позитивно. Нарисуйте

суйте себе фигуральные доллары на роговицах глаз, если хотите разбогатеть, а не ходить с протянутой рукой к миллионерам или мужу. Сами становитесь миллионершами. Нарисуйте себе образ любимого человека, если хотите любви. Он появится, если вы определитесь с тем, какой он. Нарисуйте себе самый красивый дом в мире или вырежьте картинку из журнала и повесьте на холодильник. Он будет у вас. Если вы будете в это верить. Один мой знакомый, успешный человек, в сердцах воскликнул: «Если кто-нибудь осмелится сказать, что мне повезло, я набью ему морду!» Все-таки человек – сам кузнец своего счастья.

Любовь к деньгам

Деньги загибаются на углах, и это их единственный минус. Зато свои деньги позволяют женщине купить самой себе любую красивую виллу на берегу Средиземного моря с видом на бескрайнюю синюю гладь теплого моря и с участком земли, утопающим в зелени и благоухающим цветами.

Деньги же позволяют устроить сыночка в престижную школу в Швейцарии и никогда не задумываться о том, сколько стоит ужин в трехзвездочном по Мишлену гастрономическом ресторане или крокодиловая сумочка. Свои деньги позволяют выбирать себе для сексуальных утех красивых и обаятельных мужчин и не стоять униженно с протянутой рукой, как на паперти, выпрашивая у скаредного мужа на са-

поги. Деньги придают походке уверенность, словам спокойствие, а сну безмятежность обеспеченной старости. Большие деньги, правда, доставляют определенные хлопоты по их сохранению, реинвестированию и управлению ими, но это более приятные заботы, чем судорожный поиск с высунутым языком двух сотен до получки.

Секрет успеха

Я проинтервьюировала для своей серии книг «MultiMillionaires» более сотни миллиардеров и звезд, поэтому попробую открыть вам секреты успеха, руководствуясь примером успешных людей.

Первым секретом успеха всех успешных и богатых бизнесменов, а именно деньги являются способом посчитать, насколько человек успешен, я бы назвала логику. Это возможность зреть в корень и принимать правильные решения, руководствуясь не эмоциями, а здравым смыслом.

А если к логике прибавить еще и скорость реакции, скорость мысли и скорость принятия решений, то вторым обязательным условием достижения успеха я бы назвала скорость. Ведь для того, чтобы опередить толпы голодных и амбициозных конкурентов, в том числе молодых выпускников по профилю, ежегодно тысячами выскакивающих на рынок, скорость необходима во всем. И если для развития логики и ума нужно много читать и изучать на практике опыт авторитетов,

то для того, чтобы не потерять скорость мысли нужно всего лишь не пить и не употреблять наркотики, ведь эти пагубные страсти сильно сказываются на скорости мозга менее успешных конкурентов, сходящих с дистанции по своей глупости или аморальности.

Третьим секретом успеха является высокий уровень профессионализма в области своей компетенции. Один мой знакомый миллиардер, вместо того чтобы расслабиться и почитать на лаврах, каждое утро изучает по дороге в офис все самое передовое и инновационное, что опубликовано накануне об области его профессиональных интересов. Никакие уловки и хитрости продавца не заменят качества продаваемого. Процесс обучения должен продолжаться даже после достижения самых больших высот. Стать звездой в один день легче или заработать единожды легче, чем удерживаться на высоте долгое время.

Четвертым секретом успеха я бы назвала наглость. Ханжи могут называть это уверенностью в себе. Здоровая наглость, базирующаяся на силе воли и силе характера.

И пятым секретом я назову высокий КПД. Коэффициент полезного действия и умение довести любое дело до победного конца главное качество, которым я особенно горжусь. Многие люди имеют идеи или прожекты, но лишь немногие умеют доводить их до миллиона, заработанного на этой идее. Посчитайте, сколько из задуманного на день или за год вам удалось реализовать, и заставьте себя любую мелочь дово-

доть до полезного результата.

Если вы умны и логичны, если вы быстро принимаете решения и постоянно повышаете уровень своего профессионализма, если вы уверены в себе, обладаете сильным характером и доводите все задумки до конца, то вы обязательно станете миллионером.

Успех – моя цель, и он безграничен. Но удивительно то, что каждая новая ступень к успеху не задерживает меня в самолюбовании, я рвусь дальше, придумывая многоходовые схемы, как шахматист, и прогрызая зубами скалы, как голодный бульдозер. Знаете, как дразнят меня друзья? Так и смеются: бульдозер, акуленок, *machine de guerre* (военная машина), танк или АКМ (автомат Калашникова модернизированный, за скорость речи и действий). А я считаю все эти клички комплиментами. Зато результаты моего стремления к успеху переполняют меня гордостью и обеспечивают высокий уровень жизни и комфорта моей семье.

Мысль материальна

Посмотрим на ваш холодильник. На нем все еще висит цветная фотография роскошной виллы с обзором в 180 градусов панорамы Средиземного моря? Ну та, что в четыре этажа с колоннами, зеленой лужайкой и парой припаркованных Bentley? С вертолетной площадкой и домиком для гостей, в котором хочется навсегда остаться, переведя свой

статус из гостя в хозяина?

Плохо, что не висит. Ведь мысль материальна. И, как говаривал Генри Форд, «все, во что вы верите, то и сбудется». Верите, что будете миллионером, то станете, а если верите, что так и помрете бедняком, так и сбудется и то, и другое. Наиважнейшее место на пути достижения успеха должна занимать работа над Вашими мыслями. Вам следует научиться контролировать свое сознание, направляя его в «нужное» русло. Многие люди с детства живут с мыслью, что кардинально изменить свое финансовое состояние им вряд ли удастся. Чтобы процесс достижения успеха был быстрее, важно помимо активных действий по достижению любой цели еще и действовать на психологическом уровне.

Четко сформулируйте, о чем мечтаете. Сколько и какие блага и успехи станут вашей целью? Дальше начните работать над своими мыслями и выкорчевывать живущие в вас годами стереотипы о невозможности заработать много денег. Избавляйтесь от образа мысли, свойственной бедным. И перестаньте даже разговаривать с ними о деньгах. Их пессимизм заразен. Ведь если у кого-то в этом мире получилось добиться высот, то и у вас получится. Начните контролировать свои мысли, думать, действовать и жить по-другому. Поверьте в свои силы и в то, что ваши умения и навыки будут востребованы, растите и развивайтесь. Избавьтесь от низкой самооценки, это отличительная черта малообеспеченных людей. Успешный и богатый человек никогда не

будет долго думать, если перед ним встанет необходимость сменить работу, реорганизовать фирму или даже сменить место жительства в поисках лучшей фискальной системы.

Думайте и действуйте так же, как и успешные люди, почувствуйте себя тем, кем Вы хотите быть. Представьте себя хозяином новой виллы, частного самолета или длинной яхты. Представьте себя руководителем крупной компании с огромным доходом. Займитесь самовнушением. Любые мысли материальны. Они превращаются в эмоции, а эмоции – это почва для действий. Так думайте побольше о том, что Вы умный, способный, талантливый и целеустремленный человек, у которого все получится. Представляйте визуально в своем сознании картинки того, что Вы уже добились успеха и имеете все, о чем мечтали. Читайте журналы о жизни богатых и успешных людей и мысленно примеривайте на себя их образ жизни.

Как стать богатой

Недавно мы поспорили за кулисами Прямого эфира с известным адвокатом Добровинским. Он утверждал, что человечество не придумало ничего лучшего в качестве мерила успеха, чем деньги. Он – блестящий полемист, так что моралист и идеалист во мне очень скоро сдались. Поэтому предлагаю считать вопрос «Как стать успешной?» эквивалентным вопросу «Как стать богатой?».

Вопрос непростой, но он еще больше усложняется женским родом. Женщине трудно в бизнесе, даже если она – не блондинка. В первую очередь женщина должна осознать, как это сделала когда-то я сама, что для того, чтобы она была счастлива, она должна реализоваться в трех ипостасях: как жена, как мать и как профессионал. И вот совмещение стремлений сразу к трем этим вершинам для женщины самое трудное дело, гораздо труднее, чем для мужчины стать миллионером. Но раз мультимиллионерш среди моих знакомых много и многие из них удачливы и в личной жизни, то, значит, это возможно.

И если кому-то мой характер кажется слишком сильным, то это скорее всего потому, что у них – слабый.

Но предлагаю изъять из обращения слово «удача», как и слово «лотерея», ведь достижение успеха в любой из вышеозначенных трех областей, возможны лишь при активной работе над результатом. Одним из основных секретов успеха я бы назвала трудоголизм и пламенную страсть к работе. Я проанализировала более сотни моих интервью с миллиардерами. Все они – жуткие работоголики. Я жила с одним миллиардером, поэтому скажу вам по секрету, что даже во сне мозг таких людей бешено работает над проблемами бизнеса. И чем больше вы любите свою работу, тем сильнее срабатывает парадокс: если вы готовы работать даже бесплатно, настолько вам нравится ваша работа, то тем быстрее вы станете

миллионером в этой области. Я работаю без выходных, мои партнеры по бизнесу могут позвонить в любое время суток, и я решаю любые их проблемы, даже если этого нет в контракте. Поэтому в Москве я считаюсь одним из сильнейших пиарщиков и ивенторов.

Но каждый год на рынок выходят новые толпы молодых голодных и от этого демпингующих конкурентов, поэтому расслабляться нельзя. Нужно каждый час уметь и расти. Я сама практически решила использовать пробки для университета на колесах и слушаю аудиокниги, что позволило мне ознакомиться со всем достоянием великих Фрейда, Адлера, Юнга, Хорни, Берна и Фроммов. А об остальных секретах я с удовольствием расскажу всем желающим со мной познакомиться на мастер-классе в вашем городе.

Родительское программирование

Есть такое понятие в психологии – «убить отца своего». Я предлагаю понимать его в приложении к бизнесу как необходимость преодолеть неправильное программирование родителями и ставить себе установки самостоятельно. Особенно если родители с детства вдалбливают «Лучше синица в руках...», «бедным и помрешь!», «был дураком, дураком и остался!», «богатые – воры!» и прочие вредные для детского подсознания будущего бизнесмена программы. И если в детскую голову плотно вбить представление о богатстве как

о чем-то постыдном, то такой человек богатым не станет. Постесняется. Или ему предстоит в себе «убить отца своего!». Как те апельсинки, что никак не хотят рождаться у синопков, так и у полицейского скорее всего родится полицейский. По образу мысли. Родители программируют своих детей на неуспех. Но не все. Некоторые хитрые еврейские мамы, наоборот, вдалбливают в не самых красивых деток чувство уверенности: «Ты – самый красивый и самый умный в мире и станешь миллиардером!» Тем самым они очень мудро обеспечивают себе безбедную старость. А если вам не повезло и вы родились не в предпринимательской семье, то «убейте отца своего в себе» и зазомбируйте себя сами на успех.

Помимо правильных программ ребенку еще очень важно показывать хороший пример. Сын пьяницы или курильщика гораздо легче примет сигаретку или стакан из рук товарищей. Я всегда сама много работала, что было для моего сына отличным примером, и водила его с собой на переговоры, на которых он имел возможность наблюдать за очень успешными и мудрыми предпринимателями. Я знакомила его с миллиардерами и объясняла, что нужно делать, чтобы добиться успеха и походить на таких достойных людей. Мой сыночек вырос в очень целеустремленного мальчика и недавно даже пообещал мне подарить розовый «Феррари» со своего первого миллиона.

Уверенность

Вы знаете, как я за секунду отличаю даже плохо одетого миллиардера от франта-лоха? По уверенности в походке. Успешный человек ходит так, как будто знает, что у него на счетах в разных офшорных банках лежат миллионы, а по всему миру раскиданы его острова, виллы и промышленные здания. Он уверен в себе. Он говорит четко, размеренно, несуетливо, незаискивающе и с полным чувством собственного достоинства. Он знает себе цену и чуть ли не похихикивает себе в ус над Вами. Сомнения и колебания мешают принимать решения, а успешный бизнесмен обязан научиться принимать решения мгновенно. Помню, как мой знакомый миллиардер моему знакомому парижскому антиквару отвел всего две минуты для презентации того, что тот планировал ему предложить. Как Вам принятие решения за несколько секунд на несколько миллионов?

Отсутствие уверенности в своих силах и в правильности того, что вы делаете – самая тяжелая «болезнь» в бизнесе. Уверенность можно отнести к синониму успешности. Уверенные люди имеют гораздо меньше проблем в жизни, как профессиональной, так и личной. Уверенным легче добиться успеха, так как их самооценка, вера в себя и мнение не зависят от окружающих. Сомнения и колебания – это причины медлить, отказываться от шансов, которые, бывает, выпа-

дают однажды в жизни, суеты или бездействия. Внутренняя уверенность и спокойствие человека отражаются на его действиях, поведении и разговоре. Почаще вспоминайте хорошие моменты вашей жизни, попробуйте снова прочувствовать те ощущения, которые вы испытывали в моменты наибольшего жизненного успеха. Вырастите чувство успеха и уверенности в своих силах. Никогда не ориентируйтесь на мнение окружающих. Вы не должны зависеть от них.

Миллиардеры в пример

Самое важное правило в достижении успеха – учиться у лучших. Хотите в школе получать пятерки – наблюдайте за отличниками. Хотите стать успешным соблазнителем дам – наблюдайте за теми, кто этот успех у женщин уже имеет. Хотите похудеть – приглядитесь к худеньким и к тому, как и чем они питаются. Хотите добиться успеха в бизнесе – найдите себе пример для подражания и изучите его манеры и образ мысли. Хотите стать миллиардером – подружитесь с одним из них. Найдите способ быть ему полезным, и он подарит вам бесценное право наблюдать за ним. В общем, чего бы вы ни желали в жизни, изучайте повадки и опыт специалистов в этом вопросе. Если же нет возможности приблизиться к ним, то изучите их интервью, книги, сайты и конференции. Помните, умные учатся на своих ошибках, а мудрые – на опыте других. Если у вас нет вокруг ни одного мил-

лиардера, то могу предложить миллионершу. Приходите ко мне стажером и копируйте на здоровье!

Любить свое дело

Парадоксально, но только в том бизнесе, который Вы так страстно обожаете, что готовы заниматься им бесплатно, вы сможете стать миллионером. Выбирая себе бизнес, конечно, важно интересоваться конъюнктурой рынка, но еще важнее обожать то, чем вам предстоит заниматься если не всю жизнь, то многие годы. Самые несчастные люди на Земле это те, что не хотят утром идти на работу, а там ждут с нетерпением конца рабочего дня. Так можно и заболеть от тоски. Зато самыми богатыми легко становятся те, кто забывает о себе и своих потребностях, занимаясь любимым делом. Поэтому, выбирая себе направление в бизнесе, выбирайте самое любимое занятие, и вы сможете на нем разбогатеть. И даже если ваше любимое дело не похоже на бизнес и это всего лишь смотреть телевизор, то помните, что контролирующие телевизионную рекламу органы тоже получают гонорары.

Я люблю работать. Как говорил Вольтер, «работа избавляет нас от трех великих зол: скуки, порока и нужды». Я считаю работу лучшей из добродетелей. Главное, выбрать ту работу, которую ты готов делать даже бесплатно, настолько ты ее любишь. Кстати, парадоксально, но именно так легче всего стать миллионером.

Работоголизм

Даже без глубокого психоанализа знакомых миллионеров первый секрет успеха всех моих успешных знакомых бросается в глаза – высочайшая работоспособность. Выбрав любимое дело, они вгрызаются в него, как изголодавшийся пес, и забывают себя и свои насущные потребности, уходя с головой в работу. Нужно очень любить свое дело, чтобы забывать поесть, хронически недосыпать и вычеркнуть из своей жизни друзей, кино, футбол, бары, пляжи, шашлыки и прочих пожирателей времени. Зато человек, посвящающий 18 часов в сутки и 365 дней в году работе, добьется своей цели.

Дотошная статистика, имеющая ответы на все вопросы, подсчитала, что для того, чтобы добиться успеха в любом бизнесе, нужно потратить на него 10 000 часов. Значит, для того, чтобы добиться успеха в вашем деле за 1 год, нужно работать по 27,3 часа в сутки. И как бы ни намозолили мозги мамыны наставления о необходимости трудиться, главным способом достичь успеха был и остается колоссальный труд. Стоит ли однако напоминать, что в сутках не 27,3 часа, а всего 24, и для полноценной работы человек должен хорошо высыпаться и съедать нужное количество полезных веществ, к числу которых, кстати, по мнению успешных людей, не относятся алкоголь, сигареты и наркотики, а по моему личному, даже и такие бессовестные возбудители нервной систе-

мы, как кофе и колы?

Встать с дивана

Лежа на диване и мечтая о том, что мир узнает о вашей гениальности, можно лишь продавить в диване дырку. Для достижения яхт, самолетов, вилл, уважения окружающих и самореализации требуются активные действия. И лучше бегать сломя голову за успехом, чем ерзать на стуле, протирая брюки. Как барон Мюнхгаузен, вытаскиваем себя за волосы из квартиры и заставляем себя каждый час и каждый день получать ощутимые результаты активной деятельности. Ни дня без успеха, успешища или успешечка. И чем раньше вы начнете, то быстрее придет Успех. Сначала придется заставлять себя, затем вы втянетесь, и потом успех уже станет ежедневной процедурой, а действие станет нормой существования.

Ценить время

24 часа в сутки это самая большая несправедливость экзистенциальности. Мне некогда есть, пить воду, спать, заниматься любовью, и, конечно, страшно не хватает времени на работу. А работать я, с одной стороны, люблю, с другой стороны, вынуждена, так как мой ребенок регулярно требует по-

полнения холодильника, а алиментов нам не платят. Хотя мы из деликатности и не просили. Но самый большой преступник в моей жизни – это временной вампир. Таких выжигаю из жизни каленым железом и, нарушая все правила приличия, прерываю их паразитический поток речи. Что же касается моих профессиональных сторон, то я не только писатель, но еще и ежеминутно педагог и психоаналитик – для моих мужчин, ребенка и подчиненных. А раз в день – я посудомойка, визажист, стилист, дипломат, инвестор и даже медсестра, как в психиатрической лечебнице по уходу за особо тяжелыми пациентами – клиентами и звездами.

Как заработать в кризис

Кризис – прекрасное время для амбициозных и активных людей. Это время, когда слабые компании и сотрудники уходят с рынка, а сильные перетягивают одеяло на себя. Слабые руководители, вместо того, чтобы наращивать обороты в кризисы, чтобы переделить рынок в свою пользу, наоборот, трусливо сокращают расходы на рекламу и увольняют людей. И если вы оказались в такой ситуации и вас уволили, то предлагаю несколько путей решения проблемы.

Правило первое. Его я подслушала у молодого и жутко модного французского министра экономики. Он говорил, что если вас не берут на работу из предубеждений или вас уволили, то создайте себе работу сами. Станьте предприни-

мателем. Например, в области ухода за детьми или пожилыми людьми. Такие услуги востребованы всегда. Кстати, очень малый бизнес именно в кризис имеет больше шансов развиваться успешно. Логика тут проста: большие компании имеют слишком много издержек в виде многочисленного штата сотрудников, краж, порчи продукции, дорогой аренды офисов и уборки помещений. Мелкому же предпринимателю нужно всего лишь заработать на вознаграждение для себя и 1–2 наемным сотрудникам, да и себя самого легче уговорить поработать дополнительные часы.

Правило второе – подсидеть коллегу по работе. Кто сказал, что акула – это неэтично? Точно, не акулята. Предложите своему боссу уволить одного из коллег и взять объем его работы на себя за полцены. Начальник легко согласится сэкономить, а вы станете получать больше.

Третий вариант – заработок в Интернете. Мы живем уже не в индустриальном веке, если кто не заметил, а в информационном. В этом году почти все первые строчки хит-парада мировых миллиардеров заняли представители компьютерного бизнеса. Многие скептически относятся к такой перспективе, ведь большинство объявлений о заработках такого рода ассоциируются у людей с обманом и мошенничеством. Но среди предложений о работе в Сети есть вполне приемлемые по вознаграждению, да и позволяющие работать дома в свободном графике. Некоторые из них, конечно, требуют профессиональных знаний или предварительной под-

готовки, но рерайты, переводы, написание статей, раскрутка и продвижение сайтов, выполнение домашних заданий для школьников или преподавание английского языка через Skype помогут дополнительно заработать в кризис, не выходя из дома.

Четвертый способ – пассивный источник дохода. Это любимый совет моего консультанта Марата Савелова из сингапурского Family Office Confideri – сдавать лишнюю недвижимость в аренду. Даже если в кризис цены на аренду недвижимости падают, однокомнатная квартирка на окраине городе может принести вам хоть и небольшой, но постоянный доход. А сами можете переехать к своему парню или тетушке. Кстати, можно сдавать не только все жилье целиком, но и подселить в свою многокомнатную квартиру студентов или иногородних коллег по работе – и веселее будет, и прибыльнее. Или снять подешевле одну многокомнатную квартиру у не умеющего торговаться владельца и пересдать ее подороже отдельно по комнатам. И если таких объектов пассивного бизнеса будет много, то можно и вообще не работать.

Пятый вариант – поменять профессию. Многие скажут, что кризис – не лучшее время для перепрофилирования. Но, например, фотограф, в наше время, больше не профессия, ведь с развитием айфонов теперь все стали папарацци. Так же как и переводчиков иностранных языков скоро уничтожат бесплатные приложения в телефонах, синхронно переводящие с любого языка на любой. И если вы имеете невос-

требуемую специальность, то лучше найти себе другую, которая даже в кризис пользуется популярностью. Кстати, не для всех из них требуется профессиональная переподготовка. Например, для работы в ломбардах и скупках, растущих в кризис как на дрожжах, нет необходимости в специальном образовании.

Шестая разновидность заработка в кризис – экономия. Именно умение откладывать на «черный день» позволяет пережить любой кризис, а правильное планирование бюджета и контроль над расходом средств – сохранять кошелек полным даже при уменьшении зарплаты на работе.

Покупайте только то, что вам действительно необходимо, тщательно составляйте списки перед походом в магазин и берите именно столько денег, сколько вам нужно на покупку определенного перечня продуктов, так не будет соблазна купить еще что-то «по акции».

Седьмое правило – хорошо забытые комиссионки. Давайте попытаемся расчистить кладовки и переполненные шкафы и пораспродадим все то, что не используется или не носится. Сегодня на любом сайте в Интернете по продаже бывшего в употреблении добра можно выгодно продать все подряд.

Восьмое правило вам не понравится, но оно тоже может спасти ситуацию в кризис – больше работать. К сожалению, в кризисной ситуации, чтобы получить уровень дохода, который вы с легкостью достигали несколько лет назад, придется потрудиться вдвойне. Начните с правильной организации

своего рабочего дня, чтобы успевать больше. Запретите себе выходные с друзьями на шашлыках и под любым предлогом поссорьтесь с бесполезными подругами. Лучше посвятить лишнее время выполнению дополнительной работы. А отдохнем на пенсии.

Планирование

Пятилетний советский план вызывает усмешку лишь у профанов от бизнеса, но не у миллиардеров. Нет ничего хуже для будущего миллионера, чем хаотичная, не подчиненная плану деятельность.

Определите для себя, чего именно вы хотите и зачем вы этого хотите. Хоть повесьте фотографию желаемого результата в виде яхты или виллы на Лазурном Берегу на холодильник. Желательно составить себе список вещей, которые вы хотите иметь, и дел, которые необходимо сделать за вполне определенный и ближайший срок. Цель без времени – не цель. У цели должно быть временное ограничение, иначе цель превращается в провинциальное желание выиграть в лотерею. Но и слишком долгосрочные планы на многие десятилетия вперед составлять опасно. Никто не знает, когда случится очередной кризис, война или любовь с первого взгляда. Да и вообще, Ваши цели, приоритеты и желания много раз еще поменяются за десятилетия.

Хорошо бы обозначить для самого себя и причины, по ко-

торым вам необходимо достичь каких-то целей или воплотить какие-то мечты в реальность. На бумаге это выглядит понятней и наглядней, нежели в сознании. Увидев на бумаге «Я хочу стать миллиардером, чтобы насолить бросившей меня МарьяИванне», может быть, вы решите откорректировать планы. Не планируйте осуществление многих целей сразу, действуйте постепенно. Слишком большое количество еще не воплощенных в жизнь целей и задач может только вызвать апатию и чувство беспомощности. Но глаза боятся... Составьте для себя реально осуществимый план на ближайший срок, который будет содержать в себе попунктные шаги действий, и пропишите уловки, хитрости и рациональные действия, которые помогут решить эти задачи. Или представьте себя Рокфеллером и подумайте, что бы он сделал на вашем месте для решения этого легкого упражнения. Ваш план должен быть подробным, Обозначьте основные стратегические и тактические цели и постепенно, шаг за шагом, выполняйте их. Одно важное подправило этого правила: вы должны проверять сроки выполнения вашего плана, как будто уроки ребенка, для этого под каждой целью или пунктом важно обозначить время выполнения, срок, к которому то или иное дело должно быть завершено.

Конечно, ваш план может и даже должен быть гибким и во времени, и в действиях, но эта гибкость должна играть вам на пользу, а не против вас. Награждайте себя за преждевременное выполнение задачи: купите себе новое платье,

если вы – женщина или метросексуал, и новый гаджет, если вас возбуждают непонятные блондинкам штуки. При открытии своего бизнеса обязательным пунктом в вашем плане должны быть и анализ, и мониторинг рынка, чтобы вы могли понять, насколько перспективным будет дело, которым вы хотите заниматься ближайшие годы. Обратите внимание на конкурентов, проанализируйте их работу и найдите их сильные и слабые стороны. Только глубокий анализ бизнеса позволит вам выбрать правильный путь развития своего дела. И победить Абрамовича в длине яхты.

Команда

Знаете, какой самый главный геморрой у бизнесмена? Даже если вы ханжа, то, занявшись бизнесом, скоро поймете, что никакое другое более элегантно слово не заменит емкость этого медицинского термина. Правильный ответ – кадры! Поговорим серьезно. Сплоченная команда профессионалов высокого уровня – один из основополагающих компонентов успеха вашего дела. Компания сможет добиться высот только тогда, когда все сотрудники слаженно и профессионально работают и уверенно идут к одной цели. Секрет устойчивости вашего бизнеса – в эффективной бизнес-команде. Люди, которых вы берете на работу, должны или иметь необходимые навыки, или проходить процесс обучения на вашем производстве перед началом деятельности,

чтобы они обладали необходимыми знаниями и умениями для того, чтобы приносить компании пользу. Но если вы будете собирать в свою команду людей, одержимых самой компанией, а не желанием краткосрочных денег, это повысит шансы долгосрочного сотрудничества и успеха. Сосредоточенность только на быстром результате и мгновенной прибыли опасна при формировании слаженной рабочей команды, ведь для достижения настоящего успеха требуются месяцы, а то и годы.

Определите структуру вашей компании на бумаге, обозначьте, какие позиции вам нужны в первую очередь, какие второстепенны. Создайте максимально благоприятные условия для работы команды – только так каждый сотрудник будет стараться сделать больше и выполнять все свои обязательства. Не секрет, что люди чаще готовы трудиться с большей отдачей, когда они знают, что их работу ценят. Психология управления персоналом уделяет много внимания созданию понимания в умах подчиненных, что они неотъемлемая часть успеха компании. Когда каждый отдельно взятый подчиненный будет знать, что от него зависит благосостояние компании в целом, люди будут серьезнее и ответственнее относиться к своей работе. Регулярно устраивайте собрания с подчиненными, высказывайте свое положительное отношение к ним, выслушивайте мнения и просьбы. Создайте условия, при которых каждый человек будет чувствовать себя на своем месте и являться частью процесса достижения успеха.

Это ускорит темпы создания сплоченной команды, которая хоть и будет идти разными путями, но к достижению одной цели. Компании со слаженной рабочей командой, как правило, это компании со стабильной динамикой развития и растущей прибылью. Текучесть кадров у таких компаний низкая, а психологическая атмосфера положительная, что создает желание работать и выполнять свои обязательства на 100 %.

Однако в слишком сплоченной рабочей группе с неформальными дружескими отношениями могут возникнуть проблемы с объективной оценкой происходящих событий, поскольку людям становится важно поддерживать отношения и хвалить друг друга, избегая критики, что может послужить причиной преобладания дружественных отношений над профессиональными, отчего страдает качество работы. Поэтому американский классический менеджмент запрещает брать на работу родственников и друзей.

Кадровый вопрос – самый сложный в бизнесе. И кстати, не уверена, что незаменимых людей не бывает. Как можно заменить, например, опытного и талантливого руководителя компании? Или бухгалтера, который получал опыт несколько лет в вашей компании, чем можно заменить годы его практических обучения и работы, которые были сконцентрированы на сегментарных особенностях исключительно вашей компании? Поэтому создавайте команду только из людей, которые готовы пройти с вами длинный путь дости-

жения успеха. А идеальный вариант слаженной рабочей команды представьте формулой сочетания комфортной рабочей обстановки и осознания отдельно взятым человеком своей значимости с воспитанием высокого уровня профессиональной ответственности каждого сотрудника и поощрения его профессиональных успехов.

Уметь себя продать

Всегда была убеждена, что никто лучше тебя же не продаст. Как-то наблюдала в компании французских кинодеятелей за Жераром Депардьё. Он к каждому режиссеру подходил с просьбой его поснимать. А ведь у него лучший агент в Париже. Но, видимо, даже самый лучший иногда ест, спит и не занимается своими прямыми обязанностями, тогда как Жерар заботится о себе круглые сутки. У меня три собственных пресс-секретаря. А все равно я, как вижу телевизионного редактора по ВИПам или главного редактора журнала, так у меня рука сама к ручке тянется координаты записать, а губы складываются в заискивающую трубочку и сюсюкают.

Искусство продаж

Вы – женщина, и это уже минус в бизнесе. А если вы еще и блондинка, то сразу два минуса. 99 процентов миллиар-

деров и высших политических чинов в стране – мужчины. Так как же женщине в этих неравных условиях стать миллиардером или хотя бы миллионером? Или хотя бы успешно бороться за свой финансовый и профессиональный успех? Все просто: быть пунктуальнее, работоспособнее, дипломатичнее, эффективнее, выгоднее, качественнее и профессиональнее. А главное, сразу же понравиться потенциальному бизнес-партнеру.

Как же понравиться за первую минуту настолько, чтобы быть уверенной в том, что вы выиграли тендер в конкурентной борьбе или приобрели нового клиента? Есть несколько секретов успеха в деле мгновенной победы. Главный секрет заключается в том, что встречают все-таки «по одежке». Поэтому она должна быть делового стиля, и не спрашивайте почему, только черная или серая по цвету с обязательной белой рубашкой. Агрессивно-сексуально-красный оставьте для романтического вечера, розовый – для вульгарных дурочек, бежевый в клетку – для одинокого вечера у камина, а фиолетовый – для не страшящихся старости синих чулков.

А еще на вас должны быть часы. Потому что это подсознательно считываемый признак вашей пунктуальности и обязательности. А если на вас будут еще и очки, то вы, несмотря на блондинистый цвет волос и любое количество мозгов, все равно произведете впечатление человека умного. И даже если у вас отличное зрение, приобретите себе очки с простыми стеклами без диоптрий, потому как имидж – это все!

А еще вам нужен деловой портфель или папка. И если они будут из крокодила или из его коровьей имитации, то вы произведете не только впечатление деловой женщины, но и женщины высокого социального статуса. Богатых богатые боятся меньше и больше им доверяют.

А еще на вас не должно быть излишка макияжа и вульгарной раскраски индейского воина. Главный фокус делового макияжа в том, чтобы коррекцией с помощью тонального крема и более темного с более светлым тоном корректора скрыть недостатки кожи и морфологии лица и подчеркнуть достоинства. Помните классику: все впалое высветляем, все слишком объемное затемняем и стремимся к идеально-овальной форме лица. То есть макияж должен быть эффективным, но незаметным. И конечно, маникюр ваш не должен быть готически черно-зелено-фиолетовым, а может быть только бежево-розовым, классическим френчем или эротично-красным с не очень длинными ногтями, иначе никто не поверит, что вы этими пальчиками ежедневно стучите по клавиатуре. И я надеюсь, вы помните, что лучший маникюр делают в Сети Студий Маникюра Лены Лениной.

А еще на вас не должно быть слишком много украшений. Буфетчицы из далекого советского прошлого могли себе позволить носить на каждом пальце по перстню с искусственным рубином. Но вы должны привыкнуть носить в деловой обстановке, как это делают жены министров и члены королевской семьи, скромный жемчуг как самый аристокра-

тичный, элегантный и изысканный из украшений.

А еще женщина, которая производит хорошее впечатление, не использует сленговых выражений и в совершенстве владеет этикетом, а при любых обстоятельствах остается дипломатичной. Оппонент может рвать на себе волосы, кричать и любыми способами терять лицо, но вы должны оставаться всегда невозмутимо-вежливой, воспитанной и не поднимающей тона, даже при пожаре. Освойте нейролингвистическое программирование, чтобы ловко вести переговоры и прочтите пару десятков книг о том, как продавать себя и свой товар.

А главное, не экономьте и для обаяния добавляйте в голос побольше меда на переговорах, а в разговоре по телефону, несмотря на то что человек на другом конце провода вас не видит, все равно улыбайтесь, это придает голосу пущую приятность. Помните, мужчины и дети нас бросают, а вот собственные миллионы – никогда!

Не брать в долг

Я лично никогда не брала ни одного кредита в своей жизни. Потому что одна моя подруга однажды набрала их столько, что обанкротила свою аж миллиардную фирму из-за несчастного долга всего в один миллион. Долги – психологическая удавка. По свидетельству очевидцев, навлекших на себя эту денежную кабалу, ощущение несвободы и страха ее

потерять делает человеческое существование невыносимым. А еще кредиты – дорогое удовольствие. Вы переплачиваете, особенно в России, настолько, что, как в случаях с арендой жилья, даже непродвинутым домохозяйкам становится понятно, что выгоднее квартиру купить, чем арендовать. А чтобы не было соблазнительно жить не по средствам, запомните правило осторожных бизнесменов, никогда не банкротивших свои фирмы: тратим только то, что зарабатываем. Даже на бизнес.

Делегирование полномочий

Раз в сутках всего 24 часа, то для того, чтобы заработать больше и успеть быстрее, необходимо перепоручать часть наиболее простых действий подчиненным. Но только ту часть, в которой вы здорово разбираетесь и легко сможете проверить качество работы вашего помощника. Освоив очередную стадию производства, передавайте ее подчиненным и идите дальше. Грамотный менеджер, управляющий коллективом в сто или даже в сто тысяч человек, успеет произвести товара существенно больше, чем ремесленник, который все делает сам. Поэтому, как правило, среди работников ручного труда вроде парикмахеров или визажистов нечасто встретишь миллионера. Разве что они, как мой приятель Жак Дессанж, не создадут империю из тысячи ста салонов по миру. Делегируя свои парикмахерские полномочия под-

чиненным, разумеется.

Секрет успеха моего маникюрного бизнеса

Во время очередной командировки в Москву у меня сломался ноготь. Не ахти какая проблема, подумаете Вы, но для блондинки, страдающей перфекционизмом, – трагедия. Но еще большим потрясением для блондинки, привыкшей делать маникюр в Париже, стало столкновение с качеством исполнения маникюра в Москве того времени. Так началась Сеть Студий Маникюра Лены Лениной с уникальной технологией высокого качества и низких цен, и нас уже больше 150 салонов в России, и мы – самая большая маникюрная сеть в Европе.

Секрет успеха моего гламурного бизнеса базируется, как в древнем представлении о плоскости Земли, на трех китах: знание современного маркетинга, грамотно созданный имидж и владение человеческой психологией. Современный маркетинг сильно отличается от того, что преподают в вузах, мы активно практикуем вирусный маркетинг, черный и белый пиары и все виды продакт плейсманта, в том числе вместе с моими друзьями-звездами. Например, в каталоге услуг Сети Студий Маникюра Лены Лениной позируют сразу десять моих звездных друзей, и это любому другому рекламодателю стоило бы миллионов десять евро, а сделав Сергею Звереву маникюр с 258 бриллиантами, мы попали в книгу

рекордов.

Грамотно созданный имидж бренда «Лена Ленина» – еще один из столпов этого успеха: многие женщины хотят походить на состоятельную и независимую красавицу, имеющую острый язычок и успех у богатых мужчин. Знания же психологии помогают во всех областях жизни и бизнеса, а многие из моих 22 книг продаются в разделах «Популярная психология», да и защищалась я по этой теме, так что эта область мне хорошо знакома. Все эти факторы, умноженные на колоссальный труд целой команды, привели к блестящему результату – самая большая сеть маникюрных студий не только в нашей стране, но и в Европе.

Инвестировать

Наблюдая за подругами, я заметила, что многие женщины, не умеют сохранить капитал, даже если он уже попал им в руки. Уговаривая любимого мужчину, от олигарха до младшего менеджера страховой компании, купить ей автомобиль, иная блондинка могла бы сделать лучшую инвестицию, чем «Бентли» или «Жигули». Эти средства передвижения теряют 20 процентов своей стоимости в день покупки, сразу же после пересечения новенькими и блестящими границ территории автосалона.

Лучше бы гипотетическая блондинка взяла эту сумму наличными и вложила в однокомнатную квартиру в центре или

в Бутово, в зависимости от щедрости подарка. Ведь это уже пассивная инвестиция. Или отличный бизнес для блондинки. Купила, отремонтировала, сдала в аренду и плескайся себе в удовольствие в денежном ручейке. Спишь ли ты, плаваешь ли в океане или лежишь на массаже в СПА, а финансовый сталактит капля за каплей знай изображает из себя перпетуум мобиле.

Этот «свечной заводик» является одним из главных бизнес-правил осторожных бизнесменов. Он также является одним из способов приобрести уверенность в себе и в завтрашнем дне. И на бизнес-языке называется «пассивный доход» или «пассивная инвестиция». Пассивные инвестиции – это источник финансовой стабильности любой блондинки.

Не секрет, что подавляющее большинство людей тратят все, что они зарабатывают, вместо того чтобы сберегать и инвестировать часть дохода. У меня есть подруги, которые любую зарплату или подарок мужа спускают до копейки на гламурные туфли-сумки-платья и прочие булавки. Даже если их уже некуда складывать. А ведь каждый человек сам ответственен за свое будущее, свою старость и будущее своих детей. А сумки-булавки перепродать в трудную минуту просто невозможно. Финансовое будущее зависит только от вас, и, чтобы оно было благополучным, нужно научиться зарабатывать больше, чем вы тратите. Чтобы эта формула была жизнеспособной, хорошо бы иметь не один, а несколько источников дохода. И пусть одним из них станет эдакий «свеч-

ной заводик», который приносит немного, но стабильно. Если вы будете иметь хоть один небольшой, но постоянный источник финансов, ваша уверенность в себе укрепитя, а возможности для всевозможного бизнес-развития расширятся. Пассивный доход или «свечной заводик» – это финансовый поток, который продолжается вне зависимости от того, работаете вы или отдыхаете. Лучшим примером «свечного заводика» или бизнеса для блондинок является сдача квартиры в аренду. Хотя это может быть и аренда парковочного места или клочка земли за городом. Запущенный финансовый поток благодаря один раз проделанной работе будет обеспечивать вас стабильностью, позволит получать прибыль, даже если вы больше путешествуете по миру, чем работаете.

Если же вы не так обожаете инвестировать в недвижимость, как некоторые блондинки, не хочу указывать пальцем, то подумайте о другом инвестировании. Смысл в том, что вы вкладываете деньги под проценты с высоким уровнем доходности. Даже человек с самой скромной зарплатой в состоянии откладывать себе на инвестиции, если будет правильно планировать свой бюджет и распоряжаться имеющимися финансами. Откладывать нужно в идеале от 50 до 70 % вашего дохода. Остального не хватает на проживание? Научитесь тратить свое время и деньги с умом. Посмотрите на мир шире и разглядите море возможностей для собственного развития. Я лично ощущаю этот мир как непрерывный золотой дождь, где каждая капля – это новая возможность

для нового бизнеса, и лишь бы хватило рук и времени, а способов заработать вокруг очень много. Обхитрите себя и выстройте систему, при которой вам будет откладывать деньги легко, а тратить тяжело. Например, после получки не приносите всю зарплату домой, а заходите сразу же в банк и докладывайте на ваш счет определенную сумму, оставляя себе только на прожиточный минимум. Достаточно за короткое время вы сможете скопить себе первоначальный капитал для дальнейших финансовых трансформаций и действий, нежели вы будете откладывать по 10 % от вашей заработной платы в надежде, что лет через 20 вы сможете скопить более менее приличную сумму и купить себе квартиру. Оставляя себе только на самое необходимое, у вас не будет возможности и соблазна потратить лишнее, а значит, вы сами себе быстро создадите прочный финансовый фундамент.

А когда крошечных квартирок-паркингов-погребков скопится достаточно много, тогда можно будет все продать и переинвестировать в более крупный и солидный объект инвестиций.

Бизнес для блондинок подходит и брюнеткам, и даже рыженьким, ведь блондинка – это не цвет волос, а светлая голова!

Не в одну корзину

Экономика и мировой бизнес – штука гибкая. Случаются

неожиданные кризисы и войны. Не складывайте всех хрупких будущих куриц в одну корзину. Диверсифицируйтесь!

Диверсификация – очень важный механизм инвестиций. Даже если это диверсификация инвестиций блондинки: 25 процентов капитала в наличные средства под подушкой, 25 процентов на банковские счета, 25 процентов в золото и бриллианты и оставшиеся 25 процентов в недвижимость. Диверсификация любого бизнесмена практически сводит на нет риск инвестиционной корзины, чаще всего без падения доходности. Наивысшая польза от диверсификации получается складыванием в инвестиционную корзину активов разных уровней, сегментов рынка и даже стран таким образом, чтобы резкое снижение цены одного актива компенсировалось ростом другого.

Не путать с наивной диверсификацией, при которой горе-инвестор просто вкладывает без разбора в ряд активов и живет надеждами, что риски получения доходов от такого вложения тем самым минимизируются. Эта стратегия не всегда приводит к снижению рисков, более того, она может даже повысить их. Грамотная диверсификация возможна и на производстве. Это когда одно предприятие или холдинг расширяет ассортимент производимой продукции, налаживая выпуск новых продуктов, находящихся в разных плоскостях рынка разной ценовой группы и даже разного качества.

Цель использования диверсификации – повышение эффективности производства, получения максимальной эконо-

мической выгоды и предотвращения возможностей банкротства.

Диверсификация бывает двух видов: связанная и несвязанная. Первый вид, связанная диверсификация, это совершенно новая область деятельности компании, связанная с основным бизнесом, например, в маркетинге и рекламе, в поставке комплектующих или в последующем клиентском обслуживании. Второй вид диверсификации – несвязанная, это абсолютно новая сфера бизнеса, не имеющая никаких общих связей с существующими видами деятельности компании.

В общем, главное, не складывайте все яйца в одну корзину!

Диплом не нужен

Образования и знания нужны. Но не диплом. Особенно полученный в учебных заведениях, продающих дипломы, или у преподавателей-неудачников, которые сами не заработали ни одного миллиона долларов. Обучаться можно и самостоятельно. Вся литература для этого существует, и в Интернете можно найти любую информацию. Если же Вы пытаетесь получить диплом для вашей мамы или бабушки и он закончит свое триумфальное шествие в буфете, то попытайтесь «убить отца своего» до того, как потеряете 5 лет своей жизни, которые могли бы потратить на более эффективные

способы самообразования и практический опыт на работе в той области, в которой вы хотите добиться успеха. Приведу примеры известных предпринимателей, не имеющих диплома, но зато имеющих несколько миллиардов.

Билл Гейтс (Microsoft), 54 миллиарда долларов. Билл бросил учебу аж в Гарвардском университете ради того, чтобы со своим другом Полом Алленом работать над созданием предка современного компьютера. Диплома поэтому у него нет, но есть уверенность, что он поступил правильно.

Ларри Эллисон (Oracle), 28 миллиардов. Он создал базу данных по имени Oracle для американских спецслужб, а потом назвал свою компанию этим именем. И никогда не имел диплома.

Амансио Ортега (Zara), 25 миллиардов. Этот испанский дизайнер и предприниматель начал свою карьеру рассыльным в магазине одежды. А сегодня у него 14 000 сотрудников и ни одного диплома.

Карл Альбрехт (Aldi), 23,5 миллиарда. Сын шахтера начал работать рабочим в пекарне. И параллельно помогал матери развивать ее маленькую бакалейную лавочку. И доразвил до крупнейшей в мире сети магазинов. Без всяких дипломов.

Ингвар Кампрад (Ikea), 23 миллиарда. Начинал с продажи спичек соседям в деревне, покупая оптом дешево и продавая в розницу дороже. В 17 лет он бросает учебу и создает свою компанию Ikea.

Мишель Ферреро (Ferrero), 17 миллиардов. Мишель в 24

года был вынужден стать во главе компании своего отца, кондитера, когда тот умер от инфаркта. В его копилке знаменитые Nutella, Ferrero Rochers и прочие Kinder Surprise, но ни одного диплома.

Марк Цукерберг (Facebook), 18 миллиардов. Не нуждается в представлении, хотя не многие помнят, что он тоже бросил учебу в Гарварде ради работы над своим детищем. И, похоже, не жалеет об этом.

Роман Абрамович. Про него вы все знаете. У него тоже нет диплома. И скорее всего, он ему и не нужен.

В общем, если вас посадили в тюрьму, тут вы бессильны, придется потерять пять лет. Но если Вы добровольно или под пытками родителей пошли в вуз на такой же период, то бегите оттуда подальше! И инвестируйте это время в ваш бизнес, пока тысячи и миллионы ваших конкурентов отбывают срок.

Однажды я с восторгом переняла привычку одного «олигархического элемента» каждую субботу проводить собеседования претендентов на работу в своей компании, даже если вакантных мест нет. Очень полезная практика. Всегда в куче шлихов (прим. геолога: извлечение шлиха – основа древнего поиска алмазов, золота или платины) можно найти крупинцы золота или даже жемчужину: молодого гения, не испорченного предыдущим работодателем или отработавшего 10 лет на одном месте суперспециалиста, работодатель которого неожиданно умер или разорился. И то, и другое из по-

следних признаков подозрительно, но если кандидат не сам его прикончил или довел до банкротства, то он может теперь лет на 10 перейти к вам в рабство, не зная о том, что крепостное право давно уже отменено. Шучу. Стабильные, верные, лояльные сотрудники – это счастье.

Но вот на что ни я, ни мой нечаянный учитель по кадровому вопросу не обращаем никогда внимания, так это на дипломы. Потому что нам не с удостоверениями предстоит работать, а с людьми. А молодежь с упорством ослов получает эти чертовы дипломы. И, как хорошо зазомбированные дети, делают они это в 90 процентах случаев не для себя, а для мамы или бабушки. С родителями все ясно, в советское время диплом позволял получать большую ставку. Но сегодня я ни копейки не приплачиваю сотрудникам за «корочки». Наоборот, ценю только те «жемчужины», что с 14 лет начали торговать помидорами. И к тому возрасту, в котором недоросли из благополучных семей получают дипломы, перлы уже имеют колоссальный опыт торговли и психологии и даже водят свои автомобили.

Я, как потенциальный работодатель, а Сеть Студий Маникюра Лены Лениной стала лидером на рынке в России, да и как предприниматель многих других проектов в шоу-бизнесе, никогда не спрашиваю у соискателей должности, какой у них диплом. Для меня в сто раз важнее мозги, гибкость, дипломатичность и упорство кандидата, чем любые «корочки». Поэтому иногда хочется крикнуть на всю страну: «Де-

ти, не слушайте родителей! Особенно если они руководствуются представлениями о жизни страны, которой больше нет. Перестаньте тратить по пять лет жизни в высиживании диплома, который вы подарите бабушке для украшения буфета!» Уж лучше провести эти годы в тюрьме. Школа жизни там эффективнее. Да и преподают в вузах порой такие лузеры, которые сами миллионов никогда не зарабатывали. Чему же они могут детей научить? Нищете, смирению, интригам и бюрократии, которые царят в этих заведениях? Милые дети, попробуйте делать как я. Только никому не говорите. Научитесь обманывать бабушку, если точно знаете, что она ошибается, но переубедить ее невозможно. Я никогда не спрашиваю у соискателей должности, какой у них диплом. Я в гораздо большей степени интересуюсь их социотипом, психологической структурой личности, моральными принципами, уровнем IQ и стрессоустойчивостью. А им напоминаю, что каждый год на рынок выходит новая толпа амбициозных и голодных конкурентов, поэтому чем раньше они начнут свое развитие в выбранной профессиональной деятельности, тем быстрее их обгонят. И жалко сойти с этой сложной дистанции на пять лет, потратив их не на реализацию своей мечты, а на исполнение чаяний мамы или бабушки.

Если эти аргументы вас не трогают, то вспомните о том, что страна зря тратит огромные деньги на ваше обучение. А страна могла бы потратить их на другое полезное дело. Самый легкий способ стать миллионером – это поступить к

одному из них на любую должность, позволяющую «доступ к телу». И тут годится даже функция «поди-подай-принеси-пошел на...». Если бы меня Роман Аркадьевич взял личным ассистентом, я бы сама ему приплачивала. Ведь это самый легкий способ добиться успеха – скопировать модель поведения успешного человека. По моим грустным подсчетам, лишь 10 процентов студентов осознанно получают образование, мечтая работать потом по специальности. А некоторые из остальных девяти десятых ни дня не проработают по специальности, потратив зря деньги страны, которая обучала их пять лет за свой счет. Уж лучше тогда маме или бабушке купить диплом в переходе метро. Дешевле и быстрее.

Самообразование

Успех невозможен без хронического профессионального самообразования. «Учиться, учиться и еще раз учиться», как завещал мой великий прадед. Самосовершенствование должно длиться всю жизнь, только так вы сможете не только быть в курсе всех современных процессов и событий, но и побеждать в конкурентной борьбе армии из тысяч молодых голодных и амбициозных специалистов, ежегодно выходящих на рынок в поисках добычи. Чтобы всегда быть впереди остальных, необходимо ежедневно работать над собой, развивать свои способности и навыки, изучать новшества в сфере вашего профессионального интереса, снабжать мозг

новой информацией, осмысливать ее, делать выводы и корректировать свои планы и действия.

Давно известно, что процесс самообразования в разы эффективней посещения так называемых «высших» учебных заведений, в которых почему-то преподают неудачники, не заработавшие ни одного миллиона долларов. Только самостоятельно найденная, полученная и освоенная информация дает максимальный эффект для дальнейшего ее применения. Сегодня в Интернете можно найти любую литературу, информацию о любых достижениях научно-технического прогресса в вашей области деятельности. Для достижения успеха постоянное самосовершенствование – неотъемлемая часть процесса.

Один мой знакомый миллиардер каждое утро от своего помощника через водителя получает стопку новой прессы по теме его профессионального интереса и изучает ее по дороге на работу. Казалось бы, зачем успешному предпринимателю чему-то учиться? Он уже и так создал свой бизнес и достаточно хорошо его развил, теперь он может только контролировать его и собирать плоды своего труда. Но, похоже, он не забывает о том единственном, что в мире постоянно, – о переменах. Ситуация во всех сферах меняется с каждым днем, а изучение бизнес-рынков, тенденций и протекающих процессов, конкурентной среды и покупательской способности населения элементарно необходимы для выживания любого бизнеса. И мало просто быть в курсе происходящих событий

и знать финансовую ситуацию на рынке, необходимо постоянно овладевать новыми методами достижения успеха и изучать современные концепции бизнес-развития. Иначе сотни молодых и наглых конкурентов тут же наступят вам на пятки. Справиться с кризисами или изменениями и правильно отреагировать помогут только знания, которые вы получили сегодня, а не 15 лет назад в университете. Именно поэтому спрос на новые знания и навыки непрерывно растет, так что можете добавить в ваш бизнес-план еще один пункт: ежедневное самообразование и отводите ему хотя бы час-два в день. Вместо телевизора, бара или болтовни с приятными, но бесполезными друзьями.

Богатые тоже экономят

Богатые тоже экономят – этот рекламный слоган ювелирной компании, некогда мною любимой, а сегодня не совсем легально использующей мое дорогостоящее «лицо», в период экономического кризиса приобрел новый смысл для миллионеров. Встретив на днях одного из них, модного тусовщика из Москвы, в тайном местечке в Италии, я проанализировала, насколько позволяют блондинистые мозговые возможности, новое модное течение европейского шопинга.

В прошлые времена встретить состоятельного москвича на шопинге в период скидок, да еще и в специальном месте, отведенном для круглогодичных скидок, было бы неловко.

Пришлось бы отвести глаза и подумать, что парень не вынужден экономить, а просто жадноват. Сегодня жадность вошла в моду. И богатые тоже экономят. Правда, не на трехкопеечных товарах повседневного спроса, а на люксе и роскоши. Один мой приятель-миллионер недавно в псевдошутливой манере попросил при пожаре из дома выносить мой заветный список, за которым охотятся все наши приятели. Я же этот список по крупицам собирала последние десять лет жизни в Европе. В нем адреса коммерческих центров роскоши и крутых брендов, где все вожаделенные предметы люкса от сумочек из крокодила до соболиных накидок можно купить с огромными скидками, а пару раз в году почти даром, со скидками со скидок, а также адреса, пароли и явки крутых, но малоизвестных уютных отельчиков высокого уровня, классных СПА и обалденно вкусных деревенских местных ресторанчиков, чтобы процесс шопинга проходил в наиприятнейших условиях. Ведь богатые, хоть и начали экономить на люксе, но привычки к роскоши сохранили.

В 30 километрах на юге от Флоренции, в 30 км на юго-востоке от Александрии или в 10 километрах от границы со Швейцарией, в этих малоизвестных шопинг-профанам с Рублевки, знающим лишь авеню Монтень в Париже и пару улиц в Милане, случаются эмоциональные стрессы от радости и вырабатывается гормоны удовольствия. Теперь ни на Фобур-Сант-Оноре, ни в ГУМах-ЦУМах ничего не покупаю. Единственное, что еще покупаю в России, так это пла-

тъя на заказ у российских модельеров.

И знаете, что меня радует в таком секретном европейском шоппинге больше всего? То, что ни они нас, а мы их. Вожденный предмет даже ненужной, но роскоши со скидкой в 95 процентов от первоначальной цены, это как jackpot в казино. Нам, хорошо зарабатывающим леди, никогда не нравились ни альфонсы, ни когда нас надувают на покупках. Поэтому новый модный шоппинг, позволяющим богатым экономить, — это новая увлекательная игра, где главное, не что ты купила, а насколько выгодно. Хотя, увлекшись, покупаем все равно много. Однажды привезла в один из таких тайных центров бесплатной роскоши приятельницу из Москвы, известную певицу, так мы так оторвались, что ей в аэропорту насчитали 300 (!) килограммов перевеса. Вот это шоппинг!

Бизнес-класс или эконом

Когда я давным-давно увидела в походных условиях моего приятеля, одного из Королей люкса в России, путешествующего на Сардинию с шестью чемоданами, я удивилась, зачем так много. Особенно я удивлялась тому, что он возит с собой постельное белье, одеяло и подушку. Потом оказалось, что он во всем прав, но для того, чтобы научиться ценить комфорт, надо понимать разницу между разными видами пуха в одеялах и привыкнуть спать на шелковых простынях.

Теперь, много путешествуя, я научилась путешествовать с комфортом. Во-первых, даже в Москву я привожу с собой продукты питания: орехи, редкие злаки, любимые сорта сыров, ценные сорта чая и даже фрукты. Ведь папайю лучше всего покупать полинезийскую, а манго – мальдивские. А лучший кофе в мире это Blue Mountain, а лучший шоколад – Chokodelika. А во-вторых, для того чтобы папайя эта не становилась на вес золота в перевозке, у меня есть свои хитрости. Например, я пользуюсь не чемоданами известного бренда, а сверхлегкими произведениями научно-технического прогресса, а особые тяжести умею перевозить тоннами в сумках для гольфа, которые по международной конвенции не подлежат ограничениям по весу. А еще я вожу с собой нитратометр и счетчик гейгера, чтобы быть уверенной в безопасности обстановки вокруг и своего питания. А еще при перелете на рейсовых самолетах я люблю покупать сразу три места в экономическом, чем одно в бизнес-классе. Получается дешевле и комфортнее. Да и симпатичных парней больше.

Торговаться можно всегда

Цена – это фикция. Цена – не догма. Точной цены не существует. Поэтому ценой можно управлять. Успешные люди торгуются всегда и везде. Богатый человек тот, кто умеет продавать дорого и покупать дешево. Глупо покупать по

установленной цене. Как сказал Дональд Трамп:

«Гордость, которая мешает экономить собственные деньги, является огромной глупостью».

Чтобы вы смогли не остаться в накладе и перещеголять знаменитых торговцев коврами в Марокко, я подскажу вам главные секреты торга. На примере тех, кто мог бы даже не торговаться, – миллионеров. Да, не удивляйтесь, богатые тоже экономят. И осознание этого пришло ко мне вместе с разинутым ртом и вылетевшим из него емким словом, которое я не осмелюсь здесь процитировать. Это случилось тогда, когда я в ужасе лицезрела точно такую же пару обуви от Yves Saint Laurent, какую я купила в Париже в прошлом сезоне за полторы тысячи евро. А в итальянском аутлете этого же бренда спустя год я увидела ее всего за пятьдесят евро. Рот я закрыла вместе с клятвой захлопнуть и кошелек при появлении новых коллекций. Теперь с восторгом экономлю на самых крутых брендах мира в скидочные периоды. И даже приучила к этому спорту некоторых из моих звездных друзей.

У каждого товара есть недостатки, указав на которые можно добиться существенной скидки. А покупая витринный образец товара или товар в сезонный период, когда даже продавец понимает, что крашенные яйца после Пасхи уже не продадутся, можно скинуть цену вдвое. А раскачав «качели» между продавцами, указывая конкурентам на более низкое предложение их коллег по цене за нужный вам товар, можно

купить вожаделенную вещь по реально низкой цене.

Не позволяйте продавцам навязывать вам свою ценовую волю. Продавец и покупатель равны на рынке. Ваш товар в торге – это деньги. Кстати, не забывайте демонстрировать этот ваш товар лицом, так вам будет легче убедить продавца сделать скидку. Когда торгуетесь, помните правило 1–3 — 2 – когда вы сначала скидываете цену втрое, чтобы потом согласиться купить вдвое дешевле. И помните, что только равнодушный непроницаемый вид поможет вам эффективно сторговаться. Как только вы покажете свою заинтересованность – вы теряете свои деньги. Даже если вы давно мечтали о такой розовой крокодиловой сумочке или волшебном креме-сыворотке из молочка орхидеи от крутого бренда и уже готовы запищать от восторга, сделайте вид, что не очень-то и хотелось. И старайтесь понравиться продавцу и выстроить с ним приятные и доброжелательные отношения – в хорошие руки и недорого отдать приятно. И не торгуйтесь на глазах у всех, продавцу обидно было бы выглядеть лохом в глазах окружающих. Пусть его скидка станет вашей с ним тайной. А главное, примите на вооружение настойчивость ребенка, который всегда переупрямит маму, желающую скормить чаду капусту, тогда как ребенок добивается мороженого.

Чтобы получить свое, нужно переупрямить продавца. Будьте настойчивы, как дети!

Карьера или семья?

Женщина, как и любой человек, может быть счастлива, когда она реализовала себя в трех ипостасях. Во-первых, как любимая женщина. Самой любить недостаточно, нужно еще ощущать себя любимой, обожаемой, балуемой и желанной. Во-вторых, как мать. Ни одна женщина не почувствует себя полноценной женщиной, пока не познает сладкой радости материнства. А те несчастные, которым не довелось этого узнать, могут многое рассказать о страданиях, связанных с ущербностью такого рода. И, в-третьих, как профессионал. Как человек, уважаемый обществом и осознающий свою ценность как личность.

На моем примере и примерах моих подруг могу статистически утверждать: мужчины, и даже иногда и дети, предают нас чаще нашего профессионального мастерства.

Поэтому вопрос «делать или не делать карьеру» фактически можно приравнять к риторическому «жить или не жить». А ответственное и мудрое делание карьеры неизбежно приводит к успеху. Как приятно слышать комплименты своим профессиональным успехам и переполняться гордостью за себя! А успех в карьере приводит, в свою очередь, к деньгам. Деньги – это хорошо! Ведь это возможность быть свободной! И свободно покупать себе любые платья, спортивные кабриолеты и виллы на Лазурном Берегу.

Но женщина счастлива, лишь когда реализовала себя не только как мать, любимая жена и профессионал, но и как личность, и как красивая, здоровая и ухоженная женщина. И любая трещиноватость или дефект в любой из граней этого драгоценного камня делает женщину несчастной и неудовлетворенной. Ее человеческие качества, ее мораль, духовность и этика являются очень важными составляющими личности женщины. Психически здоровая женщина здорова и физически. Быть красивой или ухоженной, а для меня эти понятия синонимы, тоже очень важно женщине для ощущения счастья. Женщина, которая махнула на себя рукой, — несчастная женщина, и вряд ли она сможет сделать счастливым своего мужа, детей или других людей.

В общем, перефразируя классика, в женщине все должно быть прекрасно: и муж, и ее дети, и ее карьера, и ее медицинская карта.

Часть вторая

Как стать любимой, или Как выйти замуж за миллионера

Как соблазнить любого

Самыми действенными способами управления другими людьми являются психологические манипуляции. Желание выбрать себе лучшего партнера, не дожидаясь пассивно, когда выберут тебя, вызывает психологическое любопытство: как соблазнить любого? Рекомендую нейролингвистическое программирование с целью очаровать симпатичного вам человека.

Очень эффективной является психологическая манипуляция «подстройка», или «зеркало». Подстройка – это умение быстро понравиться, повысить взаимопонимание, вызвать доверие, легкость и комфорт в общении даже с незнакомым человеком. Главное, не просто подстроиться под нужного человека, но и не забывать «вести» его в нужную вам сторону. Подстраиваетесь, на самом деле, вы уже давно. Например, с членами вашей семьи вы уже непроизвольно установили максимально комфортные отношения ради

наиболее конструктивного взаимодействия. Понаблюдайте за членами одной семьи – жесты, позы, поведение, походка, дыхание, слова и выражения их похожи. Влюбленные или симпатизирующие друг другу люди всегда подстраиваются друг под друга. Зачем же ждать, когда тот красивый блондин сам догадается о том, что вы – женщина его мечты? Помогите ему. Чем глубже подстройка, тем легче вам управлять желаниями вашего партнера. Но подстраиваться нужно аккуратно, не обижая собеседника гротескным копированием его позы. Подстройтесь, например, незаметно под движения его руки легким движением своей кисти, под движения его тела – ответными движениями головы. В психологии это называется «перекрестным отражением». Подстройтесь под то, как собеседник распределяет вес тела в кресле, или под то, как он постукивает пальцем по столу, а вы покачиваете носком ноги в том же ритме. Но подстраиваться можно не только под позу.

Еще более эффективным является подстройка по субмодальности. Вы, наверное, слышали, что все люди делятся на визуалов, аудиалов и кинестетиков. Определить это легко. Задайте какой-нибудь невинный вопрос из прошлого, например, «Каким был дом твоего детства?». Визуалы, их больше всего, воспринимают мир через зрительные образы. На такой вопрос визуал ответит: «Мой дом был кирпичного цвета с синими ставнями, увитыми красивым зеленым плющом». Они говорят быстро, проглатывая слова. Поэтому для

эффективной подстройки в разговорах с визуалом следует употреблять слова «видишь», «смотри», «представь, как это выглядит», «яркий», «красный», а на встречи приходите всегда стильно и безупречно одетой. Аудиалы ориентированы на звуковые ощущения и разговаривают спокойно. Поэтому на тот же вопрос аудиал ответит что-то вроде: «В доме моего детства звучал рояль, а молочник по утрам грохотал бидонами с молоком». В его речи превалируют слова «слышать» или «звучать», а в общении с ним необходимо добавлять в голос побольше меда. Аудиалу наплевать на то, как вы одеты, но ему очень важно что и особенно как вы говорите. Кинестетики ориентированы на чувственные ощущения, и в разговоре с ними для подстройки следует использовать слова «чувствовать» и «ощущать», они говорят медленно и с чувством, любят ласки и поглаживания, а для пущего удовольствия Вы можете сделать ему массаж.

Другой мощнейший способ подстройки – по дыханию. Этим методом легко возбудить другого человека. Почувствуйте его, объединитесь с ним, подстройтесь к его дыханию, затем постепенно увеличивайте частоту дыхания, что напрямую связано с возбуждением. Вскоре вы заметите, как расширились у него зрачки и как часто он стал дышать – признак сильного возбуждения.

Можно подстраиваться по интересам и ценностям. Он любит футбол, вы тоже, какое совпадение, в восторге от Дэвида Бэкхема.

Для того чтобы понравиться мужчине и завоевать его, попробуйте одеваться подобно вашему избраннику. Одна моя приятельница, таким образом, победила в тяжелой конкурентной борьбе. Когда она познакомилась со своим будущим мужем, известным российским бизнесменом, к нему, как к симпатичному холостяку и богатому мужчине, проявляли интерес многие длинноногие соблазнительницы. Две из них были серьезно настроены на борьбу. Однажды он пригласил компанию своих друзей к себе в дом на Рублевке. Среди приглашенных была не только моя знакомая, но и те две девушки, с которыми он тоже встречался. Моей приятельнице было очень важно произвести хорошее впечатление. Но она разумно решила не пытаться победить дорогостоящим нарядом на зависть конкуренткам. Она попробовала угадать, что наденет этот человек сам, чтобы, воспользовавшись методом «отражения», остановить свой выбор на аналогичном костюме. Ее соперницы появились в своих лучших туалетах. Одна приехала в новом сумасшедшем платье haute couture с последнего дефиле модного дизайнера, которое, впрочем, ни один мужчина, кроме профессионально занимающегося дистрибуцией люкса, не в состоянии был оценить. На другой был очень сексуальный наряд с глубочайшим декольте, обнажавшим живот и всю длину ног. Не пытаясь состязаться с ними, моя знакомая появилась в простой шелковой блузке цвета, который она часто видела на хозяине дома, в джинсах с кожаным ремнем и сапогах. Именно так и был одет в этот

вечер ее будущий муж. Естественно ему понравилось, как она выглядит, и он сосредоточил свое внимание на ней. Он считал, что она одета подобающим обстоятельствам образом, потому что сам был одет так же. Он не догадывался, что она «отражала» его. Попробуйте хоть раз забыть о ваших личных предпочтениях и начните думать о мужчине, которого хотите влюбить в себя, и вы отыщете множество способов подражать ему. Даже если для этого иногда стоит, заказывая обед в ресторане, заказать именно то, что выбрал он.

Внимательно наблюдайте за человеком, которого хотите соблазнить или которому просто хотите понравиться. Потом отзеркальте его по всем направлениям, и он пожалеет, что не был знаком с вами раньше.

Как заставить Его на вас жениться?

Продолжая крамольную тему колдовства над мужчинами, расскажу вам об одном страшно эффективном методе. В психологии он называется «трансфером» или «переносом». Переносить можно как хорошие чувства, так и плохие. Фиксация и трансфер или перенос – мощное оружие в женской генетической борьбе. Суть фиксации, как уже поняли самые способные мои ученицы, мудро собирающие Библиотеку имени Лениной, в формировании рефлексов а-ля собаки профессора Павлова у мужчин.

Фиксировать и переносить можно не только приятные

чувства, но и страхи, мешающие мужчине на вас жениться. Рассмотрим конкретный пример. Он уже разведен, и бывшая жена обобрала его при разводе до нитки. С точки зрения женской солидарности – молодец женщина! Но с точки зрения вашего желания выйти за него замуж и... повторить ее подвиг, не совсем по-товарищески, потому что теперь он во всех женщинах видит меркантильных монстров. Ничего страшного, дело поправимое – Ленина с нами! При удобном случае, когда он снова начнет причитать о потерянных при разводе богатствах и сетовать на шкурную сущность всех женщин планеты, согласитесь с ним. «Да, такие чудовищные женщины бывают, они используют мужчин и руководствуются лишь корыстью». В этот момент вы должны «зафиксировать» его негативные чувства на каком-нибудь предмете в комнате, например, на кресле в углу, указав на него жестом. «Но есть другие женщины, – приложите руки к груди, указывая на себя, – которые любят своего мужчину, не собираются с ним разводиться и обирать его, а верят в любовь и брак на всю жизнь!» А потом снова покажите на кресло: «А вот те, плохие, женщины. Им наплевать на чувства мужа и то, с каким трудом он зарабатывает деньги!». И снова укажите на себя: «Но есть любящие женщины, которые будут всю жизнь преданно и верно служить своему мужчине!» И так далее, постоянно фиксируя на козлоотпущенческом кресле все самые негативные страхи, а на себе все самые позитивные ожидания мужчины от взаимоотношений

с женщиной, Вы добьетесь сногшибательных результатов. За десять-пятнадцать сеансов у вашей любимой «собаки» сформируется павловский рефлекс, он даже станет произвольно обходить злосчастное кресло за три километра и бесстрашно поведет вас под венец.

У каждого мужчины есть позитивные и негативные фиксаторы. Например, если вы гладите его любимую кошку, то часть его любви к ней переходит и на вас. Из этих соображений не рекомендую в офисе приближаться к ненавистному ему начальнику – часть негативных эмоций к эксплуататору может достаться и вам.

Поэтому, маленький совет на посошок: всегда находитесь возле любимых им людей, чтобы использовать себе на благо уже сформированные им фиксаторы любви.

Замуж за принца

Над вопросами отношений между людьми бьются все психологи мира, но, как и в рыночной экономике, ближе всех к истине подошли американцы. Их абсолютно циничная теория о взаимоотношениях между полами с экономическим названием «Цена на рынке женихов и невест» является моей самой любимой. Суть ее заключается в том, что в силу общеизвестных деловых правил товарообмена все имеет цену. И каждый из нас тоже. В конном бизнесе, например, бывают первоклассные чемпионы, резвые скакуны и старые кля-

чи. Если вы меняете породистую лошадь на кобылу без родословной, последней надо бы иметь какие-нибудь другие незаурядные качества, чтобы товарообмен был честным. Так же и на человеческом рынке женихов и невест: чем больше достоинств вы инвестируете, тем больше вы будете преуспевать в любви. Экономисты любви полагают, что чем более равными будут вклады каждого партнера, тем дольше продлится их союз.

Эти гениальные и прагматичные биржевые торговцы браком выделяют такие основные активы на открытом рынке, куда отправляются люди, ищущие любви: физические данные, финансы, социальное положение и авторитет, ум и эрудиция, духовность, доброта, сексуальность и прочие плюсы человеческого характера. Исследования утверждают, что в самых устойчивых парах любовники равны по совокупности этих параметров или их качества уравнивают друг друга. Вы, наверное, отмечали, что, если мы замечаем пожилого лысоватого мужчину с брюшком под руку с очень красивой молодой девушкой, мы думаем, что он очень богат. А если мы видим красивого мужчину с некрасивой женой, то мы убеждены, что она обладает какими-нибудь выдающимися сексуальными способностями или очень хорошим характером, а то и родительским состоянием. Красивая внешность, богатство и высокое положение в обществе – отличные платёжные средства приобретения людей на рынке невест.

Американские социологи проанализировали взаимосвязь

между внешностью маленьких девочек и успешностью и качеством их брака впоследствии. Обнаружилось, что чем симпатичнее была девочка, тем более достойный и престижный ей достался партнер. Более красивые девушки получили более влиятельных и богатых партнеров. Менее привлекательные девушки устроились не столь хорошо. К счастью, внешность – это не единственная валюта, на которую мы можем купить любовь. Приятный характер, изысканные манеры, знания, связи, успех и социальное положение тоже увеличивают вашу «цену» на рынке женихов и невест. Для повышения вашей рыночной стоимости никогда не прекращайте учиться, совершенствовать ваши личные и общественные навыки, всегда стремитесь развивать ценные внутренние качества.

Если вы все еще хотите выйти замуж за принца или миллиардера, то знайте, что некоторыми из вышеперечисленных рыночных активов, можно управлять. Убедите вашего избранника в том, что вы – самое прекрасное создание из всех, которые когда-либо удостаивали своим появлением эту планету. Можно и двигаться, и вести себя таким же образом. Но чтобы существенно повысить ваши шансы на успех в отношениях с новым мужчиной, преследуйте только тех принцев, кто отличается от вас всего на 1 или 2 балла по шкале привлекательности. Этот прием также повышает ваши шансы на пожизненное счастье с выбранным вами партнером.

Преследуя мужчину, который имеет большую рыночную

цену, развивайте в себе качества, которыми обладают женщины его круга. Изучайте этикет, осваивайте ту область бизнеса, в которой он оперирует и в которой вам опасно проявлять невежество, научитесь играть в гольф и кататься на лошадях, убедитесь, что вы всегда безупречно одеты, что в вашей сумочке крем для рук от Lundenilona, а сама сумочка раньше плавала в Ниле. Говорите с ним на его языке, не забывайте использовать прием «эхо», известный всем психологам. Развивайте ваш слух и улавливайте подходящие темы для разговора. Аристократы, представители элиты, миллиардеры и другие виды породистых мужчин имеют очень чувствительные мозоли, и вам не следует наступать на них, когда вы находитесь рядом. Например, избегайте вопроса, распространенного на демократичных вечеринках: «А чем вы занимаетесь?» Это выдает вашу принадлежность к классу пролетариата. Чтобы продемонстрировать свое благородное происхождение, свою принадлежность к высшим кругам, используйте элитарные слова из своего словарного запаса. Примеряйте их, как великолепное ожерелье, а затем позвольте им, подобно прекрасным жемчужинам, рассыпаться из ваших уст во время беседы с вашим принцем.

Мезальянсы

Каждая девочка мечтает о принце. Некоторые из вас до сих пор ждут встречи с ним. Он, может, и появится. Только

вот вам это может не понравиться. Потому что если вы не родились царских палатах, если вы не так же прекрасны как он, не так же богаты, не так же совершенны, то брак с принцем будет мезальянсом, а вы непременно будете несчастны. Теория справедливости в браке доказывает: чем больше превосходит вас ваш принц, тем быстрее вы оба почувствуете себя неудовлетворенными. Когда во взаимоотношениях возникает дисбаланс, один из партнеров чувствует неравенство и пытается установить равновесие, стараясь сравнять счет. Когда пройдет первая эйфория от встречи, принц может оценить ситуацию и почувствовать себя достойным намного лучшей сделки. Вы думаете, что будете чувствовать себя ужасно счастливой оттого, что владеете таким замечательным парнем. А на самом деле, партнер, стоящий ниже в табели о рангах женихов и невест, будет взвинченным, обеспокоенным, неуверенным в себе и всегда будет бояться не соответствовать требованиям другого.

Последователи теории равенства проводили опросы среди пар для того, чтобы определить как влияет вклад каждого на отношения. Оказалось, что равные партнеры живут счастливее и дольше. Если же один из партнеров был намного богаче, намного красивее, намного умнее, намного известнее, намного духовнее, то в отношениях присутствовал дисбаланс, и вскоре наступала неудовлетворенность. Тот партнер, который превосходил другого, начинал предъявлять неожиданные требования. Например, считать себя вправе вмеши-

ваться в разговор тогда, когда ему или ей вздумается, или уединяться при неожиданных перепадах настроения. Жена, в чем-либо превосходящая мужа, могла стать скупой в выражении своей любви и привязанности или отказываться от секса. Если она вносила больший вклад в отношения, чем ее муж, она подсознательно думала так: «Почему я должна делать больше для того, чтобы его сексуальная жизнь была удовлетворительной?» Муж, превосходящий в чем-либо жену, мог чувствовать себя вправе вступить во внебрачную связь: «В конце концов, я заслуживаю большего!» Несчастный, менее «крутой» партнер обречен жить с неуверенностью в прочности их любви или терпеть и проглатывать, когда другой решит воспользоваться преимуществом во взаимоотношениях. Счастье обладания таким замечательным другом или подругой вскоре превращается в страшную реальность – всегда быть второстепенным и так провести всю жизнь, стараясь стать лучше.

Докажу на примере. Допустим, вы – богатая и прекрасная принцесса. Вы влюбляетесь в красивого чувственного механика, который пришел ремонтировать мотор папиного частного самолета. Так как вы верите в настоящую любовь, вы выходите за него замуж, несмотря на папины протесты. Потом оказывается, что у вас есть некоторые разногласия. Например, по поводу того, куда поехать отдыхать, сколько дорогих кремов у вас должно быть или какой автомобиль купить. Вы считаете, что принять решение легко, потому что,

в конце концов, все это оплачивается папиными деньгами. Но чувственный сантехник имеет чувство собственного достоинства. Но и оплатить для вас люкс ему не по карману. Проходит время, и он не может принять происходящее. Даже если он чувствовал себя счастливчиком, когда женился на вас, любовный роман заканчивается горьким разводом. Вы действительно не сделали ничего плохого, он тоже. Он – хороший парень. Просто неравенство погубило вас обоих.

Иногда супруги начинают совместную жизнь, будучи равными по всем признакам, а неравенство возникает годы спустя после свадьбы. Мне рассказывали, как один российский олигарх в присутствии жены, не стесняясь, залезал под юбку фотомодели на палубе своей яхты. Он считал, что его деньги дают ему свободу, и она молчала в тряпочку, памятуя о социальном статусе и богатстве, которые терять не хотелось. Но была ли она счастлива, имея мужа-миллиардера, который когда-то был бедным студентом, как и она?

Исследования приводят драматические примеры того, как один из партнеров получал в наследство огромное состояние, или, наоборот, терял свою работу, или даже бывал трагически искалечен в результате несчастного случая. Это разрушает равновесие во взаимоотношениях. И это не значит, что объектами изучения были бессердечные люди, которые бросили своих партнеров. Они просто подсознательно уравнивали счет множеством различных способов. Отказывались выражать свои чувства любви и привязанности, не

прилагали усилий для поддержания своей физической привлекательности, становились не расположенными к самопожертвованию в пользу партнера, пренебрегали выполнением своих ежедневных обязанностей и оказывали сильное сопротивление в спорах. А то и руки распускали.

Чем миллиардер хуже миллионера

Для того чтобы понять причины возникновения, например, звездной болезни, нужно самому постоять на сцене перед двадцатью тысячами возбужденных истеричных поклонников, которые в неистовом фанатизме рвут на себе рубашки. Регулярно. И то не поймете. Потому, что еще нужно будет ежедневно выслушивать дифирамбы о том, что вы самый гениальный и видеть себя на всех телеканалах и обложках журналов.

Точно так же вы никогда не поймете миллионера, если никогда им не были. И ни один миллионер, каким бы умным и проницательным он ни был, никогда не поймет миллиардера, потому что не бывал в его положении. И глуп тот, кто верит, что человек может остаться таким же простым Ваней, как прежде, несмотря на миллиард. Человек не может не меняться, если меняется все вокруг него. Миллиардеры – это особая очень малочисленная категория мужчин, жизнь которых, какой бы привлекательной ни была, так до конца и не понята современниками, потому что экскурсий в этот мир

не продают. И особенностей у него много. И все они странные. Я прожила несколько лет с миллиардером и проинтервьюировала их более сотни, так что прислушайтесь к моим психоаналитическим выводам.

Во-первых, миллиардеры – люди ненормальные. И вы бы перестали быть «нормальной», с вашей сегодняшней точки зрения, тем более что нормы у всех разные, если бы на вас обрушилась колоссальная ответственность за штук триста компаний и за человек сто тысяч сотрудников. Вы бы не смогли тогда запросто смотреть футбол, разве что инвестируя в него сотни миллионов. Вы бы не смогли тогда просто пару часов поболтать с подругой, у вас просто не было на это даже двух минут. Во-вторых, миллиардеров в силу их коммерческой привлекательности окружает целая свора алчных, сильных и заинтересованных людей, что искажает их представление о мире и людях. А чего стоит постоянное маневрирование между интересами своей корпорации и государственным рэкетом со стороны коррумпированных чиновников и некоторых бандитообразных членов правительства? В-третьих, миллиардера прослушивают несколько разведок мира, по одной в каждой стране, где у него есть бизнес, плюс службы безопасности многочисленных конкурентов, врагов и начальник собственной охраны. Приятно ли вам было бы заниматься с ним любовью, зная о том, что десяток-другой офицеров вас прослушивают? В-энных, за миллиардером и членами его семьи охотятся толпы преступников, промыш-

ляющих киднеппингом. Приятно ли вам было бы иметь ребенка, над которым навсегда завис дамоклов меч киднеппинга? А жить с женщиной, жизнь которого ежедневно находится под угрозой физического уничтожения, а заодно и всех тех, кто находится рядом с ним в одном автомобиле, например?

Рублевские кумушки говорят, что в силу колоссальных психологических нагрузок и постоянных стрессов миллиардер еще и часто страдает импотенцией. А когда не страдает, то изменяет своей половине. Точнее, половинам, потому что это у простого Вани бывает только одна половина. У миллиардера их несколько, и он не пытается остановиться на этом пути, так как может себе позволить размножаться бесконечно много – всех легко прокормит. Бедные-богатые официальные жены миллиардеров молча терпят эти похождения, делая вид, что ничего не замечают. А как не терпеть? Человек ведь не любит терять. Тем более, терять завоеванные социальный статус и финансовое богатство. Но если вы готовы терпеть измены мужа, то пойдем дальше. Раз муж-миллиардер изменяет и ведет тройную жизнь, да еще и много работает, то времени на жену и любовь к ней у него крайне мало, и она остается не удовлетворенной как женщина хоть и в золотой, но клетке. А изменить с водителем или охранником ей просто не удастся в силу тех же недремлющих ока и уха службы безопасности. Да и дети растут без отца. А за то короткое время, которое ему удастся им уделять, он

просто откупается от них, покупая им сначала дизайнерскую детскую одежду от Timole, а потом джип за 100 тысяч евро, рискуя сделать из них аморальных бездельников и прожигателей жизни. А при всей кажущейся его свободе и независимости миллиардер себе не принадлежит, и не бизнес работает на него, а он становится рабом бизнеса. Те мои приятели-миллиардеры, которые на удивление регулярно читают мои книги и захотят прочесть и эту, конечно, же не узнают себя в этом портрете. Для их успокоения скажу лишь, что исключение подтверждает правило.

А вот миллионеры – другое дело! Во-первых, по той самой теории о вашей цене на рынке женихов и невест миллионерам вам соответствовать проще, чем миллиардерам. Даже если вы сама и не миллионерша. Сравняйте счет вашей красотой, воспитанностью, аристократизмом, эрудицией и эротичностью. А если вы – миллионерша, то еще легче. Во-первых, вы сами себе можете купить любые сапоги, автомобиль и виллу, не стоя унизительно перед мужем с протянутой рукой, как на паперти. Во-вторых, миллионеры куда больше доверяют и восхищаются миллионершами, чем бедными провинциальными простушками. Ведь у всех мужчин от миллиардеров до миллионеров самым большим общим комплексом является страх, что их любят за деньги, а не за их красоту, ум и сексуальность.

Как понравиться мужчине за час

Каждой из нас очень важно уметь быстро нравиться, ведь иногда у женщины есть всего один ужин в ресторане для того, чтобы понравиться мужчине на всю жизнь. Расскажу вам случай, который произошел с моей подругой, знавшей, что времени у нее всего один час, за который нужно многое успеть сделать. Однажды я застала ее всю в слезах, и даже привезенный мною шоколадный торт не смог поднять ей настроение. Пришлось, отодвинув торт, поработать немного психоаналитиком. Оказалось, что ее любимый молодой человек в последнее время все чаще ее игнорирует. А она от этого все больше страдает, забросила учебу, хотя пару месяцев назад была лучшей студенткой курса в престижном университете, и даже потеряла аппетит и сон.

Я, зная молодого человека, сначала было даже обрадовалась и пыталась ее убедить, что все, что ни происходит, все к лучшему, ведь он ей не пара. И даже аргументировала – он ее не любит, откровенно изменяет и не подходит по социальному статусу девочке из приличной семьи. Но все было бесполезно. Она не могла избавиться от наваждения и, в конце концов, взмолилась: «Умоляю, научи меня, как мне его соблазнить, я готова на все, а ты все знаешь и умеешь, помоги!» Я, действительно, читаю лекции о взаимоотношениях между полами, к тому же мне надоело вытирать ее сле-

зы, и я сдалась: «Ладно, я научу тебя, как его завоевать, но при одном условии». Она была согласна на любые условия, поэтому проглотила наживку, хоть и не ожидала услышать от меня следующее: «Условие такое – ты должна будешь в ближайший месяц провести хотя бы по одному часу с тридцатью разными мужчинами. Хочешь обедать, ужинай или просто пей кофе, но минимум один час с каждым. Знакомься с мужчинами где хочешь: на сайтах знакомств, по дороге на учебу, в университете, в метро или в спортивном зале. И если тебе никто из них не понравится больше, чем этот твой негодяй, так и быть, обещаю тебя научить такому, чтобы он голову от тебя потерял».

Основными моими рекомендациями для этого важного одного часа стало резюме основных кодов воздействия на подсознание мужчин и некоторых, самых распространенных психологических манипуляций. Я велела ей сходить на массаж для похудения в Спа Bontabelle на Новочеремушkinsкой и там же сделать мелирование, чтобы представлять перед глазами будущих незнакомцев уверенной в себе блондинкой с длинными локонами, что генетически испокон веков нравится мужчинам, а также с красным маникюром и педикюром, с красными блестящими от блеска губами, что вызывает нужные подсознательные ассоциации у мужчин, напоминая о других женских губах, краснеющих и увлажняющихся в момент возбуждения, и, конечно, в черных чулках, а не в колготах и туфлях на шпильках и не в кроссовках. Объяснив,

что мужчины ничего не понимают в новых тенденциях моды, я позволила ей сэкономить кучу денег на модных тряпках, являясь на свидания в облегающих красных шелковых блузках или маленьких черных платьях за три копейки. Все виды ее украшений на тестовый период мы сократили до сережек-колец, как самых эротичных, а также блестящих браслетов для запястий и колечка для пальчика ноги в случае бо-соножек. Я запретила ей говорить с мужчинами на будущих свиданиях в соотношении большем, чем 1:20, и высказывать что бы то ни было, кроме комплиментов и восхищения.

Она научилась раньше, чем платье, надевать на лицо улыбку и не стирать ее до конца каждого испытательного часа. Она услышала, что, вызывая претендента на разговоры чувственного и любовного характера, заставляет мужчину вновь испытать все самые прекрасные моменты в его жизни, а главное, по законам известной манипуляции «трансфера», переносить на себя всю прежнюю любовь к бывшим девушкам. Я рассказала ей о значимости афродизиаков как в мению, так и в словах, о сексуальных жестах, о шепоте, подмигивании и «случайных» прикосновениях, помогающих внедриться в интимную сферу мужчины, и велела добавить меда в голос, так чтобы даже информация о погоде в ее устах звучала чарующе.

Проинструктировав ее по легким способам экспресс-соблазнения, я с удовольствием приступила к торту. Прошло всего две недели, как она мне позвонила, совершенно счаст-

ливая: «Представляешь, я выбрала свои самые красивые фотографии и записалась в клуб знакомств по Интернету. Мне написали 130 парней. Но я не успела со всеми из них повстречаться, потому что уже второй по счету неожиданно оказался красивым, умным и классным парнем. Мне он ужасно понравился, и я сделала все, как ты велела. И самое невероятное это то, что он сегодня сделал мне предложение! Я так счастлива! Спасибо тебе, ты не представляешь, как я тебе благодарна!» Кстати, впоследствии они сыграли свадьбу и укатили в свадебное путешествие на Бали.

Мораль сей басни – никогда не отчаиваться, увеличивать круговорот мужчин вокруг себя за счет сайтов знакомств и уметь нравиться всего за один час.

Интернет-знакомства

Те, кто провел грустный праздник Неумения Мужчинами Дарить Подарки в День Святого Валентина в унижительном одиночестве, наверное, задумались над последним шансом встретить любовь – на сайтах знакомств в Интернете. А задумавшись, испугались, много ли риска в этом новом способе познакомиться.

Я попробовала. Мой счет заблокировали на первом же сайте под предлогом, что я использую фотографию знаменитости, а во втором – каждый третий мужчина угрожал настучать на меня в администрацию за то, что я выдаю себя за

другую. В общем, с настоящими фотографиями стать успешной интернет-соблазнительницей не удалось, пришлось попросить фотографии у подруги.

За три дня мой симпатичный брюнетистый профиль посетила тысяча холостых мужчин. Я отправила предложение выпить кофе 50 из них. 15 сразу ответили согласием и 10 явились на встречу. Удивление от вида блондинки вместо ожидаемой брюнетки я компенсировала глубоким декольте и глубокомысленным «девушки так часто перекрашиваются». По моей личной статистике, только 1 из 10 прибывших для знакомства оказался шизофреником с манией преследования спецслужбами. От него я избавилась, срочно «улетев на 6 месяцев на съемки в Никарагуа». Еще двое оказались социофобами, причем один из них в свои 38 никогда не жил с женщиной дольше одной ночи, видимо, его сексуальные таланты каждый раз оказывались не на высоте, а второй вздрагивал от каждого шума и даже незначительного удара колечком по бокалу. Из оставшихся семи – трое оказались гораздо страшнее своих и без того некрасивых фотографий, зато четверо были вполне пригодны к употреблению, а один из них приехал на «Феррари». Правда, он тут же предложил мне партию на троих со своим приятелем, чем сразу же вышел из игры. Зато с остальными я бы с удовольствием переспала, если бы была холостячкой.

Резюмирую вопросом: стоило ли потратить полчаса на создание анкеты, три часа на переписку и целый день на встре-

чи в одном и том же кафе, чтобы из тысячи парней выбрать троих готовых к любви? На мой нехолостой взгляд, конечно, стоило! Для пущей чистоты эксперимента надо было бы проверить их в любви, но будем считать, что даже если еще двое сошли бы с дистанции, то и в этом случае овчинка стоила бы выделки.

В общем, дамы, записываемся на сайты знакомств! Или любимыми иными способами увеличиваем круговорот незнакомцев вокруг себя, потому что одиночество и вытекающее из него мороженое с шоколадом вредно для наших форм.

Психология отношений

Однажды мне изменил мой парень. Многие скажут, подумаешь, какая трагедия! Со всеми случалось! Но как ни один миллионер никогда не поймет миллиардера, так и ни одна домашняя хозяйка не поймет светскую львицу, которой с утра до вечера поют дифирамбы о том, что она самая красивая и умная и которая даже подумать не могла, что с ней, такой гениальной, могут так жестоко обойтись! Я проревела три дня. Потом две недели провалялась в депрессии дома. А потом решила понять, почему мужчины изменяют. Как выходец из научной среды, ответы я ищу не у гадалок и гуру, а у науки. Я обложилась литературой по сексологии, психологии и биохимии и стала очищать зерна от плевел. Вечное и проверенное от предрассудочного и устаревшего. Записи

собрались в папку, папка выросла в книгу. И эта моя «библия» для женщин под названием «Sexual» стала бестселлером и вышла не только во Франции и в России, но и переведена на многие иностранные языки. А совсем недавно вышло ее продолжение, книга «Революция любви», в которой я рассказываю о психологических манипуляциях, нейролингвистическом программировании мужчин, об афродизиаках, о сексуальных жестах и цветах в одежде, об эротических запахах и сексуальных фантазиях. Но даже два раза по триста страниц не смогли уместить всех важных знаний, поэтому теперь я регулярно облетаю постсоветское пространство с лекциями на эту тему. Мои мастер-классы длятся по пять часов. В зале находятся от 200 до 1500 женщин разного возраста, которые сначала внимают с жадностью, а потом говорят мне фразы типа: «Как жаль, что мы не встретились лет 20 назад!» Что же касается меня самой, то с тех пор как я владею этими ценными знаниями и навыками, я, наконец, забыла, что такое одиночество, а 14 февраля, 8 марта и круглый год чувствую себя любимой, балуемой и счастливой женщиной.

Нейролингвистическое программирование мужчин

В основе классического нейролингвистического программирования лежит психотерапевтическая модель американ-

ского ученого Милтона Эриксона, активно использовавшего гипноз в медицине. Основной секрет его клинических исследований, и да пусть сожгут меня на костре как колдунью, в том, что каждая женщина может смело использовать гипноз для того, чтобы влюблять в себя мужчин или управлять ими дома.

Для введения в транс Эриксон использовал шаблоны поведения, которые прекрасно применимы в супружеских отношениях. Например, внушение посредством чередования действительного и желаемого. Сначала в задушевной беседе с мужчиной необходимо перечислить очевидные обстоятельства, которые мужчина легко может представить. Можно сказать ему, например, что он стоит рядом с вами, его руки обнимают вашу талию, из духовки пахнет печеньем с корицей, негромко звучит приятная мелодия Брамса, и... он понимает, что любовь переполняет ваши тела. Последний момент — явный элемент внушения, но вкупе с очевидными первыми ему легко будет поверить в реальность и последнего обстоятельства.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.