

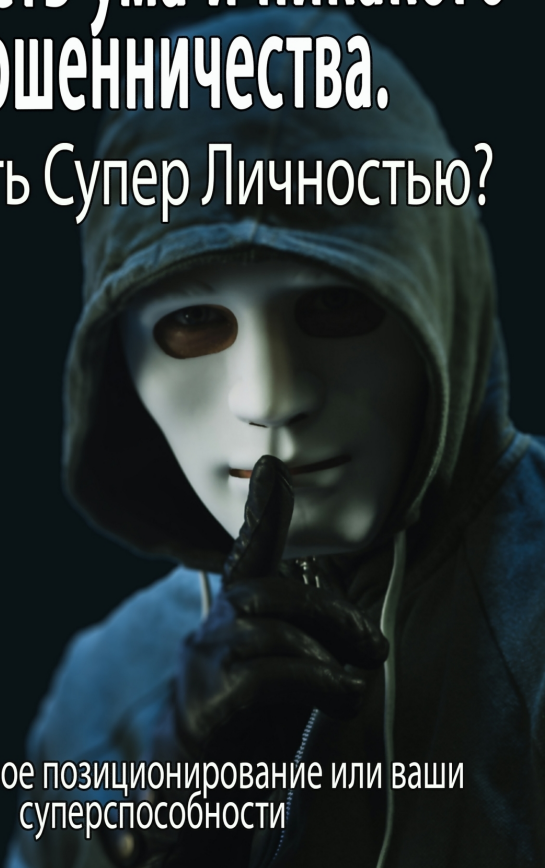
ИВ АБЬЯН

16+

# Ловкость ума и никакого мошенничества.

## Как стать Супер Личностью?

Эффективное позиционирование или ваши  
суперспособности



**Ив Абьян**

# **Ловкость ума и никакого мошенничества. Как стать Супер Личностью?**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=57458777](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57458777)  
SelfPub; 2020*

## **Аннотация**

Вы уже опробовали все средства по достижению счастья и успеха? Что это было – аффирмации, тета-хилинг, карта желаний? Человеческое сознание непрерывно работает над тем, чтобы из окружающего хаоса создать понятные структуры и сгладить противоречия. Мы надеемся на волшебные средства для достижения счастья и обогащения, и наше сознание находит для нас то, во что мы сможем поверить – медитации, религия, эликсир молодости или позитивное мышление. Многие обладатели ловкого ума за определенную плату готовы вам предложить то, от чего вы не сможете отказаться! И сделают они это не без помощи Эффективного Личного Позиционирования. Кто эти люди – Супер Личности с супер способностями или аферисты с грамотным личным позиционированием? «Ловкость ума» расскажет о том, как при помощи ЭЛП вы сможете не только

управлять своим имиджем, но и влиять на других. Кто знает, может и вы сможете стать Супер Личностью?

# Содержание

Вступление	6
Часть 1 От аферы до пиара	16
Кто вы такой мистер Брукс?	18
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Ловкость ума и никакого мошенничества.  
Как стать СуперЛичностью?

*Посвящается памяти Виктора Люстига – величайшего  
мошенника XX века. Человеку, продавшему Эйфелевою баш-  
ню... дважды...*

# Вступление

Человек – вершина божественного творения! Неустанный любознательный индивид, который вечно недоволен и ищет все новые способы устроить свою жизнь лучше, а заработать – больше. Философы полагают, что упрямство – достоинство ослов, но разве не достойно восхищения наше человеческое упорство в стремлении стать кем-то лучшим, несмотря на изначальную уникальность и божественное происхождение? По моему, мы – молодцы! Мы создаем товар, а потом создаем маркетинг, чтобы этот товар продавать. Мы создаем законы, а потом придумываем, как эти законы обойти. Мы создаем демократию и гуманистическую философию, а потом ради этого начинаем войну, убиваем мирное население и устанавливаем диктатуру. Что поделаешь, таковы мы, люди. Но благодаря нашему пытливому разуму мы пришли к эволюционному, культурному и технологическому развитию. Мы все еще продолжаем развиваться, но теперь нам нужно больше, чем просто комфортное существование. Мы ищем пути стать счастливыми!

И вот многие из нас объявили, что такие средства найдены! Измени свои убеждения и измени свою жизнь! Медитация – простой путь к счастью! Здоровое питание – это залог здравого мышления! Подсознание может все! Сила мысли может все, что может подсознание! ДЕНЬГИ МОГУТ ВСЕ!!!

И это далеко не все возможные способы обретения счастья. Признайтесь, вы уже испытали вышперечисленные средства на собственной шкуре? Что у вас сработало? Карта желаний, визуализация, тета-хилинг или могущественные аффирмации для благосостояния и достатка? Если вы уже нашли свой способ, который работает на вас и для вас, то серия этих книг о личном позиционировании поможет вам расширить свое мировоззрение и взглянуть на многие вещи по-другому. Если вы все еще в поиске своей персональной стратегии по созданию жизни своей мечты, то все три книги станут для вас опорой нового видения и инструкцией по применению личного позиционирования.

Данная серия состоит из трех частей. По факту это три отдельные книги. Первая рассказывает о способах применения личного позиционирования (об ЭЛП) в качестве стратегии достижения желаемых результатов в поиске себя и своего предназначения. Называется она «Личное позиционирование. Инструкция к применению». Вторая книга ориентирована на людей, желающих построить свою карьеру и добиться успеха среди своих конкурентов. «Профессиональное позиционирование. Инструкция карьериста.» – это готовая стратегия для экспертов своего дела по достижению общественного признания, профессионального и личного роста. Книга, которую вы читаете, завершает данную серию. В ее название не вошли привычные термины, но она продолжит рассказывать вам о том, как при помощи позициониро-

вания, можно управлять не только своей жизнью и имиджем, но и контролировать умы других.

То, как удивительным образом работает наше сознание, сглаживая противоречия, пытаясь из хаоса собрать логичные структуры, стало схемой «честного отъема денег у населения» (как говорил товарищ Бендер). Мы так хотим верить в чудо, что многие, за определенную плату готовы нам это продемонстрировать! Мы так ищем средства быть счастливыми, что таковые непременно находятся! Спрос всегда рождает предложение. Мы так верим в то, что у нас получается, что другие тоже начинают в это верить! И все это, по сути, – способы позиционировать себя так или иначе. Аферисты сколачивали себе целые состояния только благодаря тому, что знали, как подать себя. Они позиционировали себя в соответствие ожиданиям общества и люди начинали верить **ОЧЕВИДНЫМ ФАКТАМ** и сами несли им свои деньги! В этой книге вы найдете массу примеров и научных объяснений тому, почему наше сознание позволяет так с нами обращаться.

Мы также поговорим о том, что делает нас сильнее и не ставит под сомнения того, что мы совершаем – о нашей вере! О вере в себя, в свое величие, в свои способности и то, как можно (и нужно ли) использовать это для того, чтобы достичь успеха.

Кто такие суперличности? Как позиционировать себя так, чтобы убедить всех, что вы уверенный в себе человек, даже

когда у вас от волнения трясутся колени? Может стоит просто применить гипноз и остальное сработает по накатанной?

Как стать СуперЛичностью, используя грамотное позиционирование? Об этом вы прочтете в данной книге.

\*\*\*

Но для начала, давайте проясним, почему нам совсем не хочется быть простым обывателем и умереть на старом диване с пультом от телевизора. СуперЛичности и СуперГерои – это одно и то же? Чтобы понять это, попробуем разобраться с супергероями (пока они об этом не догадались и не испепелили нас лазерными лучами из глаз).

На экранах мировых кинотеатров вышел очередной фильм о супергероях. Люди смотрят трейлеры, покупают билеты, ведут обсуждения и следят за жизнью киноактеров, которые воплотили на экране популярные образы. И уже никто не вдумывается в то, что фильм на минуточку из жанра фантастики! Это выдумка! Это НЕ РЕАЛЬНО!

Но нам так хочется в это верить! Мы пролонгируем свое удовольствие – покупаем костюмы супермена, примеряем костюм женщины-кошки. Дарим своим детям целые наборы супергероев и пытаемся воспитать в них патриотизм, благородство и все то, что нужно для того, чтобы стать похожим на такую суперличность. Хотя с безупречными качествами можно было бы и поспорить. Думаю, не все, исповедующие заповеди Христа (в особенности «не убий») станут восхи-

щаться супер способностью кромсать ближних своих налево и направо. Уверена, что буддистские монахи тоже не поклонники героических саг.

Не замечали? Мир разделился на два лагеря. Одни – поклонники подобных фантастических фильмов и знают имена всех героев и названия инопланетных субстанций, поражающих их человеческие тела. Другие – не особо восхищаются или вообще не в курсе сколько всего частей отсняли про Человека-паука. Они конечно видели рекламу, возможно даже сами фильмы (от детей ведь не спрячешь телевизор!), но им глубоко фиолетово до того, что будет в следующей части про суперженщину и что станет с молодым мутантом, попавшим в западню. Прямо какие-то бесчувственные, невежественные люди!

Помню на каникулах собрали с подругами своих детей и пошли на премьеру очередного фильма Marvel. Вообще-то, изначально, мы собирались пойти в паб, но дети оказались в большинстве и, исполняя родительский долг, нам пришлось идти с ними в кино. И вот на экране, в классике жанра, но в не свойственной американскому «Happy End», главный герой, спаситель вселенной, умирает на руках любящей жены, в окружении печальных, таких же, как и он, супергероев. Зал перестал похрустывать попкорном, воцарилась тишина, которая время от времени нарушалась всхлипами. Сидящие по обе стороны от меня подростки, прежде поясняющие мне ход событий фильма, стали смахивать слезы, стесняясь друг

друга. Они перестали объяснять мне происходящее и погрузившись в глубокую скорбь, просто отмахивались от моих вопросов. И тут тишину зала нарушил мой кощунственный возглас: «Да что вы все всхлипываете?!». Первая половина зала поклялась в душе отомстить мне за неуважение к покойнику, вторая половина дружно зашипела на меня, приложив палец к губам. И только дети моей подруги, сидевшие рядом, сказали сквозь слезы: «Вы просто не видели первые три серии!»

Фильм то конечно, хороший! Я возлюбила кинематограф еще в детстве, но мне стало любопытно, почему именно эта франШИЗА о супер способностях вызвала фанатичную преданность людей разных возрастов по всему миру. Хотите знать почему?

Я не призываю вас срывать со стен плакаты с изображение человека-паука или вовсе не смотреть фильмы о героических мутантах. Почему бы и нет, если это делает вас счастливее, хоть ненадолго! И снова вопрос, а почему это делает нас счастливее?

Мы все, так или иначе, хотим поступать «правильно». Мы желаем быть признаны соотечественниками, родными и конечно, жить вечно. Не в прямом смысле, конечно, хотя и факт неизбежной кончины мы любыми способами вытесняем из нашего сознания. Жить вечно нам позволит наше концептуальное Я и все то, что мы оставим после себя – труды, открытия, бизнес, реформы в государстве, стихи, картины,

то, что смогло бы увековечить наше имя. Мы так устроены. Нам важно чувствовать свою защищённость и причастность к чему-то глобальному.

А для ориентации на «правильность» (или праведность) жизненного пути нам нужен **архетип отца** (наставника, старшего брата, мудреца), который станет основой для наших жизненных ориентиров и подарит чувство защищённости. Для тех, у кого был настоящий отец – родной или даже отчим, но настоящий мужчина, который взрастил в вас такие качества, как благородство, патриотизм, верность, мои слова вполне понятны. Он ведь научил вас расставлять приоритеты и стал для вас настоящим прообразом героя. Вам повезло, родные мои, вы получили полноценное психофизическое развитие. Для кого-то таким человеком стал тренер сборной, кому-то настоятель церкви или командир батальона.

А вот тем, кому повезло меньше, и не довелось в жизни получить основополагающие ориентиры от данного архетипа, те люди продолжают их искать. Отцы-алкоголики, деспотичные отчимы, инфантильные отцы и т.д. Они не стали героями для своих детей (племянников, внуков), не научили, как «правильно» жить. И вот такими героями для них становятся супергерои. Ведь они учат нас и самопожертвованию во имя человечества, и благородству, и самообладанию в критических ситуациях. Как приятно, когда кто-то из них спасает свою семью, а заодно и все человечество (чего уж мелочиться!).

Супергерои современного кино дарят нам философию, дающую ощущение «правильности» нашей жизни и поддержки (хоть и мнимой).

Наше подсознание – это сложный механизм адаптации к миру и формирования жизненных ценностей. Оно общается с нами посредством образов. И идеальный по силе образ – это как раз образ супергероя.

Еще одна причина по которой мы любим такие фильмы – это тот, волшебный мир, который хоть и на время, но отрывает нас от привычной, для кого-то невыносимой рутины. Сюжет фильма уносит нас туда, где проблема глобального хаоса становится важнее, чем неоплаченные счета и отсутствие работы. И подсознательно мы понимаем, что наши проблемы по сравнению с гибелью всего человечества просто ничтожны! И нам, хоть на время, но становится легче.

И последнее, то, как некоторые из нас подсознательно ассоциируют себя, как с героями этих фильмов, так и с теми решениями, которые они принимают в сложных ситуациях. К сожалению, не все из нас могут похвастаться тем, что они хозяева своей жизни и всегда ответственны за все принятые решения, или совершенные ими поступки. Да, мы стараемся быть ответственными, быть сильными, но наше сознание всегда выбирает путь без противоречий, то, что легче и проще для достижения цели. И для многих из нас **мышление жертвы** стало настолько привычным, удобным, что стать **хозяином своей жизни** или супергероем нет сил. Но

ведь проблемы от этого никуда не деваются! Мы сталкиваемся с несправедливостью, с хамством, с конкуренцией, нас обижают только тем, что делают что-то лучше нас, зарабатывают больше нас, даже моложе нас! Что делать? Хозяин в таких случаях берет на себя ответственность за принимаемые решения изменить текущую ситуацию и начинает действовать, не оглядываясь на других. Он оценивает только свои достижения, сравнивая себя (в текущий момент времени) с собой (в прошлом). Так поступают, как мы их называем, сильные духом люди. Но ведь проще промолчать на оскорбление, зато потом пожаловаться кому-то на обидчика. Можно апеллировать своим воспитанием и невозможностью вступать в перепалку. Можно просто упиваться страданиями того, что вас никто не понимает и вы никчемный одинокий человек, оставленный всем миром! А еще проще свалить вину за происходящее на своего мужа, жену, начальника, правительство и т. д. Несколько извращенный способ получения удовлетворения от подобного рода решения проблем. Осадочек то остается! Негатив накапливается, обида разъедает. Ах как бы хотелось иметь супер способность управлять погодой и наслать на обидчика наводнение или ураган. «А еще лучше испепелить его огнем или внушить ему, что он годовалый малыш. Пусть ходит под себя и сосет палец. Все станут над ним потешаться, а я-то тут вроде, как и не при чем! И вообще герои всегда правы, ведь они защищают слабых, а я и есть слабак, раз не могу постоять за себя в реальной

жизни.»

Такой способ дает временное облегчение и освобождение от назойливых мстительных настроений. Но обида никуда не денется, и проблема все равно не решиться... к сожалению.

Так что, для кого-то из нас способ стать СуперЛичностью (сильной личностью, со своими границами и авторитетом) становится единственным вариантом осуществить невозможное – стать супергероем.

Добавлю только, что супер способности нам не понадобятся. Не нужно испускать зеленую энергию, чтобы внушить уважение. Не обязательно быть злобным великаном, чтобы тебя боялись. И совсем не обязательно бегать по ночам по крышам в кожаном костюме, чтобы найти мужчин, желающих получить удары плетью. Они не лазают по крышам, для этого они ходят в другие места.

СуперЛичностью стать возможно! И вы получите все то, о чем мечтали, после просмотра любимых фильмов – и мир в душе, и уверенность, и уважение, и признание. Только не за счет мутаций (не дай Бог!), а благодаря правильному позиционированию. Продемонстрируйте людям то, что станет соответствовать их ожиданиям или разорвите привычные шаблоны – и вы получите то, что хотите! Ведь все в этом мире мы получаем только от других людей. Фактически друг от друга. И любовь, и признание, и даже деньги!

И да поможет нам в этом ЛОВКОСТЬ УМА без какого-либо мошенничества...

# Часть 1 От аферы до пиара

Как уже упоминалось выше, человечество находится в постоянном развитии. Наш мозг за последние 7 миллионов лет в процессе эволюции увеличился почти в пять раз. Мы научились бороться с такими болезнями, которые в свое время уносили треть всего населения Европы. Нам стало мало Земли, и мы шагнули в космос! Даже сам Господь Бог не стоит на месте в своем развитии, придумывая все новые схемы проверки верующих на прочность. И если раньше он просто требовал поклонения и жертвоприношений, то теперь он желает, чтобы мы достигли просветления, чтобы узреть и познать его самого!

Вся история человечества словно огромная лаборатория по созданию особого, супер-вида человека разумного! Мы познали и диктаторов, и завоевателей, и великих провидцев, еще при жизни приписанных к лику святых. Кто они, все эти люди? Две руки, две ноги, голова, способная к обучению и размышлениям. Вроде такие же, как и все остальные. Их отличало только то, что все остальные поверили в их уникальность, силу, величие и сами возвысили их! Есть такое сценическое правило: «Короля играют придворные». Ведь для того чтобы зрители поняли, что на сцену вышел король, не нужно вешать актеру на грудь табличку с названием ро-

ли. Зрители понимают это только из реакции остальных действующих лиц. Если все пали ниц перед тем, кто вышел вперед, значит – он и есть король. Жизнь – это театр, и все мы играем в этом театре свои социальные роли. И все, что нам нужно для воплощения своей роли в жизни, это то, чтобы остальные поверили в нас (как Станиславский).

Именно так зарождалось позиционирование, мошенничество и вера в СуперЛичностей.

# Кто вы такой мистер Брукс?

*– Что вы за человек такой, Новосельцев? Я никак не могу вас раскусить!*

*– Не надо меня кусать!*

*к/ф «Служебный роман»*

Поскольку неизменное правило «спрос рождает предложение» универсален для всех времен и народов, история позиционирования уходит корнями глубоко в прошлое. Но в давние времена, большинство людей не отличалось благородством и высокими порывами души, и само позиционирование носило корыстный характер. Способы заставить других поверить в то, кем ты не являешься на самом деле, с целью обогащения или достижения власти, называли мошенничеством, обманом. Именно так мы рассматриваем это сегодня, поскольку нашему поколению уже известны основы анатомии и то, что Земля вращается вокруг Солнца. Супер-Люди древности, средневековья, сами были убеждены в том, что они совершают благое дело, исцеляют людей, создают ценные продукты, микстуры и, действительно общаются с духами (ангелами, самим Господом). Король Франции Филипп Красивый был убежден, что совершает справедливый суд над еретиками Тамплиерами, а их сокровища пойдут на благо Франции. Папский легат католической церкви тоже

обогащался исключительно в пользу церкви и для укрепления веры. Разумеется, никто не смел упрекнуть столь великих личностей в мошенничестве, поскольку тоже верили в благие намерения совершаемых финансовых операций и в мудрость, величие самих «аферистов».

Чтобы проследить эволюционный путь личного позиционирования от мошенничества до современного (гуманистического) способа достижения успеха, окунемся в историю и познакомимся с суперличностями прошлого.

Даже если аферы прошлого вам покажутся детским лепетом на фоне современного технического прогресса, не станем забывать, что мощные пиар-компании, как одно из средств позиционирования, могут убедить современного человека в чем угодно. Но тот, кто предупрежден, тот вооружен!

Первыми в нашем списке супергероев человечества являются люди, специализирующиеся на облегчении телесных страданий. Они появились одновременно с самим родом человеческим. Шаманы, повитухи, знахарки, лекари и врачеватели. Человечество работает, как единый организм, не допуская пустот и дисгармонии. Есть болезни, значит есть спрос на лекарства. А нет лекарства, то найдется и чудодейственное народное, древнее, сакральное снадобье и средство для похудения и облысения за один день! Мы сами создали спрос на волшебные таблетки, потому что не хотим правильно питаться, заниматься спортом, следить за собой – это дол-

го! Мы хотим все и сразу! И желательно быстро! И раз одни готовы за это платить, то найдутся и те, кто готов на этом зарабатывать. И всегда найдется тот, кто возьмется за безнадежного больного, если профессиональный врач не смог его вылечить.

Эпоха Возрождения вывела человечество на новый уровень развития. Медицина стала относиться к наукам, что послужило появлению «светил» того времени, изобретателей чудо-эликсиров и целебных отваров. А поскольку наибольшего своего развития наука и искусство того времени получило в Италии, то и первые великие аферисты появились там же.

В начале XVII века городок на юге Италии, Черрето, стал фабрикой звезд, выпускающий специалистов в области врачевания. Их так и называли «черретано» (то есть родом из Черрето). Они распространились по всей Европе, а во Франции их стали называть charlatan. Сам процесс продажи чудодейственных средств представлял собой целое театральное действо. Зачастую на главной площади города шарлатаны устраивали костюмированные представления, рассказывая людям о страшных недугах, приводя правдивые истории из личного опыта, и при этом, развлекая толпу, вызывая доверие и симпатию. Они славились своим ораторским искусством, даром убеждения и изящностью манер. Ничего не напоминает?

Современные суперлюди пользуются той же стратегией.

Создают для своего продукта шоу (бизнес тренинг, рекламу на ТВ, семинары, вебинары и т д), привлекают внимание, вызывают доверие или симпатию. Затем обязательно приводят в пример истории успеха других людей, которые уже попробовали их продукт (консультацию, схему роста бизнеса и т д), предлагают бесплатный продукт (пробник). Затем убеждают человека, что ему это нужно и под занавес происходит ее величество ПРОДАЖА! И это работает. Заявляю вам об этом с полной уверенностью, как режиссер. Хлеба и зрелищ! Это все, что нужно было людям тогда и все, что нужно среднестатистическому обывателю сегодня. И также, как и в эпоху Возрождения, мы ищем волшебное средство, которое позволит нам стать красивее, стройнее, успешнее и богаче. А главное, за один день!

Бизнес черретано не был регламентирован или ограничен властями. В Европе того времени, не требовались патенты на лекарства и сертификация. И посему, шарлатаны в конкурентной борьбе руководствовались главным принципом – побеждает не тот, у кого товар лучше, а тот, кто более убедителен.

В Англии на помощь шарлатанам пришло печатное дело, и реклама снадобий и чудо-эликсиров стали составлять почти 80% от общей информации, изложенной в газете. Но они пошли в развитии своего бизнеса еще дальше. В публикации сначала обозначались симптомы, соответствовавшие какой-либо болезни, затем чудо-снадобье, которое в этом по-

может. Ниже адрес, по которому можно было заказать товар и получить его по почте. Шарлатаны Англии первыми стали получать патенты на свои лекарственные средства, опираясь на никому неизвестные научные факты.

XVIII век подарил миру новый вид шарлатанов – ученых, светил науки, что называется, «особа, приближенная к императору». Достаточно было провозгласить себя личным хирургом-окулистом Георга II и папы Римского, вице-короля Индии и какой-нибудь грузинской принцессы (как сделал это Тейлор) и почитатели, пациенты, а с ними и деньги потекут рекой.

В XIX веке появились корпоративные шарлатаны, обороты и масштабы афер росли вместе с индустриализацией. А XX век ознаменовался эпохой расцвета психологических консультаций. И поскольку результат работы такого ученого проверить сложнее, чем смерть от какой-то таблетки, психотерапия стала райской отраслью для обогащения и заработков.

Невозможно оставить без внимания такой особый вид мошенничества, когда люди (вкладчики) добровольно отдает свои сбережения в руки определенной группе других людей (верхушке финансовой пирамиды), с единственной целью – получить прибыль. В англоязычных странах такого рода финансовые схемы получили название схема Понци. И несмотря на то, что на сегодняшний момент такие схемы запрещены законом, финансовые пирамиды процветают по всему

миру!

Чарльз Понци – итальянский иммигрант в США, который придумал, как извлекать деньги из воздуха. Он окончил Римский университет, но наукой не увлекался. Его всегда привлекало только обогащение. В 21 год он приехал в Америку. Он работал уборщиком, мыл посуду, пока не устроился помощником кассира. Он предпринимал попытки заработать на подделках чеков, переправлял нелегалов в США, несколько раз оказывался за решеткой. И только в 1919 году он начал свою крупную финансовую махинацию. Чарльз заметил, что почтовые купоны из Европы можно выгодно обменять на марки в США. Он стал просить своих родственников присылать ему купоны, а потом убедил несколько друзей вложить в это деньги и пообещал 50% прибыли. Затем он открыл свою компанию и начал проводить активную рекламу. Тысячи людей выстраивались в очередь, воодушевленные заголовками «Мы гарантируем вам 50% прибыли за 45 дней». Некоторые из них продавали имущество, чтобы выгодно вложить свои средства. По тем временам прибыль Понци составляла 8,5 миллиона долларов это почти 100 млн. по курсу 2008 г.). И все это время ни одному человеку (по статьям в газетах) не было отказано в получении прибыли. Понци стал воплощением американской мечты, он купался в роскоши и достиг невероятной популярности.

Провал сего предприятия начался с того, что один из его сотрудников продал за 5 тысяч долларов в газету статью о

том, что компания его босса в крупных долгах. Клиенты кинулись забирать свои деньги и начались проверки банковских счетов компании. В ходе проверок выяснилось, что никаких почтовых купонов Понци не покупал, он никуда не вкладывал никаких денег. Куда исчезли многие миллионы тоже осталось для всех загадкой.

Чарльз Понци умер в Италии в 1949 году в больнице для нищих. Но, как говорят, дело его живет и по сей день.

Бернард Мэдофф превзошел мистера Понци в элегантности и своем влиянии на вкладчиков. В 1990 году он начал принимать деньги крупных бизнесменов и благотворительных организаций. Они полностью доверяли ему, так как считали, что Мэдофф гуру фондового рынка, имеющего связи среди политической элиты. Какое мастерское личное позиционирование! Никакого обмана, ведь многие его вкладчики были далеко не простыми смертными, сильные мира сего стремились заручиться его поддержкой и влиянием.

Продажа воздуха – самый универсальная афера! Затраты на производство ноль, а прибыль колоссальная! Но если добавить к этому еще и женское очарование, и дар убеждения, то мы получим историю Терезы Эмбер.

С 14 лет, Тереза, пользуясь своим обаянием, стала убеждать продавцов магазинов предоставлять ей кредит на покупки. Она говорила, что вскоре получит крупное наследство и что она помолвлена с сыном торгового магната. И ей верили! После, благодаря своей тете, она вышла замуж. Ее

мужем стал Фредерик – сын французского министра юстиции. С помощью связей своего свекра, Тереза получала ипотечные кредиты на сотни тысяч франков, закладывая имущество, которое ей никогда не принадлежало. Вскоре муж Терезы стал депутатом французского парламента. На семейных приемах в доме Терезы побывали и самые богатые люди Франции, и политики, и деятели искусств. Для них Тереза придумала новую историю о том, что она когда-то спасла от сердечного приступа самого Кроуфорда. И он оставил ей в завещание все свои сбережения (по современному курсу 300 млн. евро). Завещание лежит в сейфе, но она не может им воспользоваться пока ее младшая сестра не выйдет замуж за одного из сыновей Кроуфорда. И для приданого ее сестры не хватает каких-то 6 миллионов франков! Люди верили ей на слово и охотно давали деньги. Разумеется, собранных шести миллионов ей показалось не достаточным и вскоре она основала свой банк, куда как крупные, так и мелкие инвесторы вкладывали свои деньги под гарантируемый процент. Никакого денежного оборота не было, они просто накапливались в банке и вскоре обман раскрылся. Даже обещанного ей(мнимого) наследства не хватило бы чтобы расплатиться со вкладчиками. По решению суда сейф с завещанием вскрыли, и там были обнаружены старая газета, пуговица и итальянская монета. Но за день до того, как вскрыли сейф Тереза со всей семьей сбежала из Парижа. Позже ее обнаружили в Мадриде и после суда она получила всего пять

лет тюрьмы. Умерла он в США в 1918 году.

С появлением денег, человечество обрело и стремление к обладанию этими деньгами. Их можно было получить заработав, то есть продать свой труд. Можно было продать товар, то есть посредством торговли. Можно создавать этот самый товар, став предпринимателем. Можно даже продавать сами деньги (капитал).

Предпринимательство, дело, в англоязычных странах называют business, а человека дела – бизнесменом. По-французски «дело» звучит, как affaire/афера.

Сегодня мы считаем аферистами жуликов, обманывающих честных граждан, а сама афера стала носить далеко не деловой характер. Хотя, как вокруг мошенников, так и вокруг предпринимателей возникает некий ореол уважения и даже восхищения. Поскольку любое предприятие такого рода, как «делать деньги» сопряжено и с риском, и со знанием дела, и с определенной находчивостью. Хотите сделать деньги, придется поработать головой! И вот эти люди как раз и становятся образцами таких талантливых и отчаянных личностей. Могут же!

К тому же грань между мошенничеством и честным предпринимательством иной раз почти незаметна. Где правит сильный и безжалостный бизнес нет места справедливости и милосердию. Так что и бизнес можно назвать безнравственным занятием.

Невозможно вести бизнес или совершать аферы без люб-

ви к деньгам (какой грех!). Чтобы заниматься и тем и другим необходим талант, умение генерировать идеи и уметь рисковать. И в конце концов и то и другое по сути является «честным отъемом денег у населения». Почему честный? Потому что и в том и в другом случае, люди добровольно отдают свои деньги либо для приобретения товара, либо для приобретения прибыли.

Разумеется, в истории имели место и мошенничества, преследующие корыстный, злой умысел. Но чаще это любовь к деньгам (которой страдаем все мы) и любовь к авантюрам.

Аферисты и мошенники за всю историю человечества сотворили много чего. Одни управляли государственной казной, другие начинали войны. Очаровательные и злобные, повелители человеческих душ, тонко владеющие психологией, а иногда и гипнозом. Но со временем, их методы стали вполне законными и широко используются как в рекламе, так и маркетинге. А те способы, которыми они убеждали людей совершить добровольный акт (отдать свои сбережения, поверить на слово, заручиться авторитетом или ученой степенью), стали элементами и способами личного позиционирования. С разницей в том, что мы станем использовать это не только с целью обогащения (карьерного роста, повышения зарплаты), но и с целью реализовать свои потребности в самовыражении и признании (подробнее о наших потребностях вы сможете прочитать в книге «Профессиональное позиционирование»).

# 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.