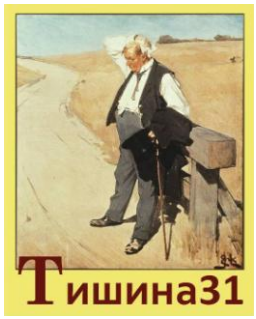


Загадка не в том, почему у тебя нет денег, ты пьешь алкоголь или потерялся по жизни. А почему ты ещё живой? Значит, кому-то ты ещё нужен на этом свете.



Нет перспективы, стрессы, нехватка денег, алкоголь. Люди уже намучались. Чего они хотят? Правильно – **тишины.**

Начало, введение

«Кто весь день работает, тому некогда зарабатывать».
(Джон Рокфеллер)

Книга обо всем! В России, человек не редко задает себе вопросы: Как изменить свою жизнь? Что делать? Где взять деньги? Как самому захотеть не пить алкоголь? Как придумать бизнес и вообще, зачем мы здесь? При этом, многие ищут постоянно решения в деньгах, а депрессию лечат алкоголем. Но так 200 лет уже пробовали, не помогает.

Господа, таблетки чтобы вечером принял, а утром жизнь наладилась просто НЕТ, а ответы на вопросы в этой книге есть, и они не требуют денежных вложений. **И именно ответы в примерах, а не общими словами!**

В этой книге в примерах рассказано, как очень многие проблемы решаются, с акцентом на получение выгоды от жизни, самореализацию, любимое дело, работу на себя. Когда работа нравится, когда это твое, когда за это платят и люди спасибо говорят, тогда многие проблемы исчезают, жизнь становится лучше. У тебя появляются цели в жизни, смысл, уверенность, ты нужен, ты сам хочешь чем-то интересоваться, читать, что-то делать дома, с тобой есть о чем поговорить, а пить алкоголь становится и некогда, и незачем, ты сам не хочешь, т.к. завтра любимое дело. **И все это достижимо, все в этой книге.** Но как понимаете, на все нужно время и теперь об о всем по порядку:

Как самому самореализоваться, придумать бизнес, работу на себя, найти цели в жизни, свой икигай, успокоить нервы, написано в главах 1 и 2.

Как стать грамотным в экономике, маркетинге, самому написать бизнес-план написано в главах 3, 5 и 6. Не пренебрегайте этими главами, мы же все таки в век рыночной экономики живем.

Как выйти из запоя и самому захотеть не пить алкоголь, написано в главе 1 и во всей книге в целом. Решение проблемы с алкоголем будет прослеживаться по всей книге. Потому что купить его можно всегда, а с алкоголя начинаются практически все проблемы в жизни. Книга прошла апробацию в т.ч. у пациентов наркологии по алкоголю. Их мнение – книга класс! Поэтому читатели, не судите только по себе.

Как самому себе построить дом, написано в главе 4. Как самому изменить свою жизнь, найти себя и «зачем мы здесь» - посвящена вся книга.

Где взять деньги написано в глава 1, про соц.контракт и другие меры гос.поддержки написано в главе 7.

Читатели, усвойте одну истину - изменить свою жизнь, захотеть самому, это системный процесс. И первое, нужно мышление менять, умнеть. И как не странно, нужно больше общаться, читать. Не даром же в школе все начиналось с букваря. Мышление меняется, когда читаешь полезное, читаешь все кроме скучного.

Вопрос: Неужели так просто - прочел книгу Тишина31 и жизнь изменилась?
Ответ: А что, это так плохо? И на счет просто, не спешите, придется поумнеть.

В книге Тишина31 решаются три проблемы: 1.Как самому изменить свою жизнь. 2.Как самому сломать нехватку денег. 3.Как самому захотеть не пить алкоголь. В книге написано, что делать и как делать. И именно **как самому**, потому что Все, что можно купить за деньги – уже дешево.

Естественно возникнет ещё вопрос: «Неужели об этом раньше не писали?» Да читатели, так об этом раньше не писали. Если с чем-то в книге не согласны, то пишите мне (адреса в этой книге). И не торопитесь спорить, проиграете. ***Удачи Вам!***

Автор: Витохин Константин Павлович, г.Белгород.
Ученик академика Галкина Л.Г. Выпускник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г.Шухова.
«В 90-е годы, я ещё успел и смог поступить на бесплатное обучение. Меня учили не хорошие, а лучшие преподаватели. Спасибо им».

Содержание:

	стр.
Начало, введение	1
Глава 1. Плесень, четыре гвоздя	3
Раздел 1. Как самому найти цель, икигай, придумать бизнес, сломать нехватку денег (Где взять деньги?)	4
Раздел 2. Как решить психологические проблемы	13
Раздел 3. Как выйти из запоя и самому захотеть меньше пить или завязать с алкоголем	16
Раздел 4. Как меньше пить алкоголь в свободное время	27
Раздел 5. Как разделы 1-4 применить к молодёжи	29
Заключение по главе 1	32
Глава 2. Самореализация, работа на себя в примерах (ИКИГАЙ)	35
Заключение по главе 2	68
Глава 3. Экономика	71
Раздел 1. Маркетинг, визитка, цвет и форма - это красивая работа	71
Раздел 2. Экономика, расчет чистой прибыли (финансовый план)	85
Раздел 3 Бизнес-план. Что мне это даст и что будет дальше?	97
Заключение по главе 3	103

Глава 4. Профессия «…И снова здравствуйте!»	106
Раздел 1. Капитальная коробка дома своими руками	106
Раздел 2. Подвешенный язык или «Show me the money». (Как устроиться на работу, когда уже никуда не берут?	128
Раздел 3. Пока знайка думает, незнайка делает	132
Заключение по главе 4	134
Глава 5. Маркетинговый холокост	136
Заключение по главе 5	148
Заключение по книге «Тишина31» или механизм «что делать»	149
Глава 6. Экономика, вышка	155
Раздел 1. Экономика, алхимия финансов	155
Раздел 2. Маркетинг, ломка стереотипов	170
Заключение по главе 6	183
Глава 7 Деньги от государства безвозмездно	187
Список использованных источников. Книга «Тишина31» - публицистическая. Авторское право не нарушается. В главе 4 ГК РФ чётко сказано, что если книга создана в образовательных целях, если она не в коммерческих целях, то информацию можно использовать без уведомления правообладателя. В книге рекламы нет, книга не продаётся. Если автор и берет деньги, то только за распечатывание на цветном принтере и крепление.	

Содержание:

Глава 1 Плесень, четыре гвоздя	**Глава 2** Самореализация, работа на себя в примерах (икигай)	**Глава 3** Экономика	**Глава 4** Профессия «…И снова здравствуйте»! Самому построить дом.
Глава 5 Маркетинговый холокост	**Заключение**	**Глава 6** Экономика, вышка	**Глава 7** Деньги от государства безвозмездно



Постоянная нехватка денег и алкоголизм - это болезни, но сломать их можно.
И я сейчас не про медицину.

Глава 1. Плесень, четыре гвоздя

Депрессия, нехватка денег, нервы, пьянка, потерянность, нет цели в жизни – это проблемы, как «не разлей вода», всегда рядом. С одной стороны, они живучие, как плесень, но с другой стороны, решаешь одну, и как домино начинают рассыпаться другие.

Читатели, прекрасно понимаю, что данные проблемы вызывают антипатию, но *«От сумы и от тюрьмы не зарекайся».* Книга для всех, поэтому – НЕ СПЕШИТЕ и НЕ СУДИТЕ по СЕБЕ, в «шкуре» других Вы не были, все люди разные, но решение своей проблемы в книге Вы найдете. А сейчас хватит о плохом, добро пожаловать!

Welcome! *«От трудного до невозможного ещё далеко».*

Плесени уже 200 млн. лет, а она ещё живая. Ну да Бог с ней, поговорим о том, как изменить свою жизнь к лучшему.



Джон Дэвисон Рокфеллер (1839-1937)
Первый официальный долларовый миллиардер. Он неплохо знал математику и бухучёт. В 16 лет он устроился ассистентом бухгалтера и поработал немного, потом уволился

В его биографии это была единственная работа по найму, т.е. на «дядю». Оставшуюся жизнь он работал частником на себя!

Содержание главы 1:

Раздел 1. Как самому найти цель, икигай, придумать бизнес, сломать нехватку денег (Где взять деньги?)
Раздел 2. Как решить психологические проблемы
Раздел 3. Как выйти из запоя и самому захотеть меньше пить или завязать с алкоголем
Раздел 4. Как меньше пить алкоголь в свободное время
Раздел 5. Как разделы 1-4 применить к молодёжи
Заключение по главе 1

Раздел 1. Как самому найти цель, икигай, придумать бизнес, сломать нехватку денег (Где взять деньги?)

«Невозможно контрольный пакет акций «Газпрома» купить. Остальное возможно всё»))
(неизвестный автор)

Рано или поздно, но человек в жизни всегда сталкивается с двумя проблемами:

1.Экономическая (проблемы с деньгами, с работой).

2.Психологическая (скандалы дома, нервы, алкоголь, ступор в жизни).

Да, проблемы всем известны, но как их решить? Чем заняться, чтобы и деньги были, и жизнь нравилась, и выпить не хотелось? А главное, самому хотелось всем этим заниматься. При этом денег вложить по минимуму или вообще не вкладывать.

Перейду сразу к сути. Когда работа нравится, работаешь на себя, есть в собственности оборудование и инструмент, постоянно занят, при этом зарабатываешь и это твоё, то и о нехватке деньгах уже меньше думаешь. Жизнь меняется, не денег не хватает, а времени. Ты положительно занят, ты меньше тратишь. Это прописная истина, так оно и работает. Работа на себя, свой икигай, любимое дело - это и есть ответ на вопрос: **«Как самому изменить жизнь, сломать постоянную нехватку денег?»** Уже не возникают вопросы что делать и как жить дальше. У Вас есть своё и ты никому ничего не должен!

Икигай – это когда работу любишь, умеешь делать, денег приносит и людям нужна. Как найти свой икигай написано в этой главе и в полном объеме в главе 2.

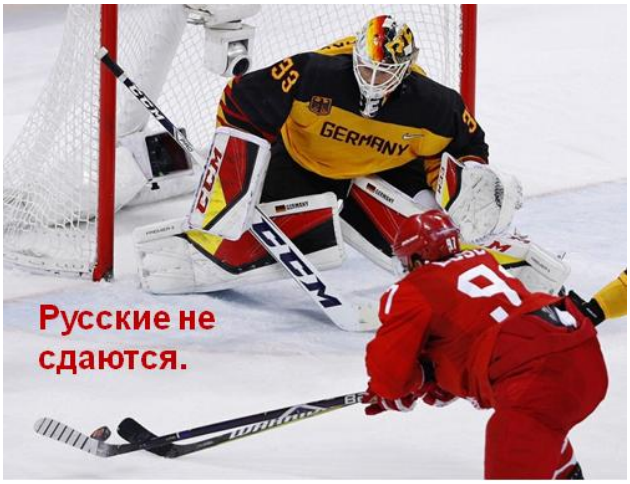
А когда зарабатываешь, сам делаешь работу по дому, когда опять же, работаешь на себя и работа нравится, то и выпить, и некогда, и не хочется. Завтра утром нужно быть трезвым. А это уже ответ на вопрос: **«Как самому захотеть не пить алкоголь?»**

Вот такие вот ответы на извечные русские вопросы. Но естественно, такую работу надо самому придумать или найти. Так давайте это и сделаем!

Прочтя эту книгу человек как минимум задумывается, вот так и мышление начинает меняется. Но, согласен с Вами, что было бы странно, если прочёл Тишина31 и российские проблемы были бы решены сразу. Но это не невозможно! У кого-то получится и сразу, кому-то пол шага нужно сделать, а другие хорошо задумаются, но уже в правильном направлении. Да, нужно время и нужно экономически умнеть, поэтому, продолжим об о всем по порядку.

Уважаемые читатели, здесь и далее, будут вставки **«это интересно», «это познавательно», «мысли вслух».** Я это сделал специально. Они иногда мало связаны с книгой «Тишина31», но с ними читается лучше! Так же в книге много картинок, силовых картинок. И как это не странно, но они неосознанно мужчинам придают уверенность, которой в жизни не хватает. Книга поможет всем, но написана она с уклоном на мужчин, потому что автор книги мужчина и в мышлении мужчин лучше разбирается. Поэтому, извините пожалуйста товарищи девушки.

Это интересно **Вот это было невозможно!!!**



Олимпийские игры 25 февраля 2018г. **Финал:** Германия-Россия.

За 56 сек. до конца 3-го периода (т.е. всего матча) Россия играет в меньшинстве и проигрывает 3:2.

На фотографии шайба Никиты Гусева. Эта шайба, при том что сборная Россия играет в меньшинстве, делает счет 3:3 и переводит игру в дополнительное время. Через 10 минут дополнительного времени Россия становится чемпионом олимпийских игр 2018 г. Шайба Никиты Гусева была трудной. Сборная России сделала невозможное.

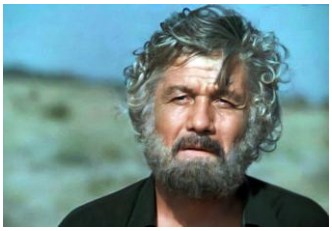
Аплодируем Вам стоя, мужики!

Решение экономической проблемы

«Сделай шаг, и дорога появится сама собой»
(Стив Джобс, Apple)

Решение проблемы с нехваткой денег и найти себя находится в работе на себя, в икигай, в самореализации, в личном промысле. Но мало кто этому придаёт значение и особенно верит. А ведь здесь ничего не придумано, это научный факт и практика. Потому что:

Самореализация (свое дело) – это работа, умственная или физическая. Но не просто работа, а когда получаешь удовольствие от того, что делаешь, когда видишь результат своего труда, когда работаешь и понимаешь, что это твоё, работая хоть на себя, хоть сдельно на «дядю». Естественно, получаешь хорошую оплату и домой идешь через магазин, чтобы купить что-то вкусненькое. Или не получаешь оплату, когда делаешь что-то для себя дома, при этом сам придумал, сам сделал, сам мало потратил и никто тебе не указ!


Работа на себя - это свобода

Слово икигай японцы придумали.
А в России, когда от работы на себя получаешь денежную выгоду, то это уже называется промысел. **Промысел** - это занятие каким-либо делом с целью получения выгоды, денежного вознаграждения.

Я уверен, что все согласятся, что когда работаешь на себя, есть перспектива, то выпить алкоголь уже и некогда, и незачем. А ведь из-за пьянки практически все проблемы в жизни.

Отсутствие самореализации в работе – **это второй гвоздь в крышке гроба,** причём любого человека. Меняйте такую работу!

Кто-то скажет: «*У меня знаний нет*».

Многие скажут: «*У меня денег нет*».

И все спросят: «*Где найти или как придумать работу на себя?*»

Господа, товарищи, читатели, **Но:**

1.Как самому придумать такую работу, где взять деньги и чем заняться в свободное время, написано далее **в этой главе, в главе 2 и 7.**

2.От **главы 3 и 6** Вы получите знания по экономике специально для жизни, Вашего бизнеса (промысла) без скучной теории. Сами научитесь писать бизнес-план. Бизнес-план поможет получить беспроцентные и безвозвратные гранты и субсидии от государства. На сайте этой книги выложено видео, которое научит Вас писать бизнес-планы в excel и вообще, работать в эксель.

Товарищи, и Бога ради не пренебрегайте знаниями по экономике, мы же все-таки в век рыночной экономики живем.

3.В **главе 4** написано, как устроиться на работу, даже если никуда не берут. Как самому построить дом или сделать ремонт самому, когда денег мало.

4.Обязательно прочитайте **главу 5**, чтобы знать, как нас обманывают, не пожалеете.

Когда работа в радость, то и *«надышаться можно ветром»*. Самому придумать, как зарабатывать – это первый способ меньше думать о деньгах, а всего способов пять:

1.Самому придумать, как зарабатывать.

2.Воспользоваться способом «Где взять деньги?»

3.Устроиться на работу, которая нравится.

4.Изменить, переустроить работу, которая уже есть.

5.Вникнуть в пирамиду Маслоу (способ 5).

Способ 1. Самому придумать, как зарабатывать

В мире всего пять вариантов что-то придумать самостоятельно:

1.Вы сами можете придумать, мозги у Вас есть, к чему-то же у Вас душа лежит.

2.Вы можете скопировать уже существующую идею (см. главу 2).

3.Вы можете натолкнуться на мысль, читая интернет, когда смотрите хорошие фильмы, когда сталкиваетесь с рекламой и понимаете, что Вы бы сделали лучше.

4.Толковая мысль может прийти в голову, когда разговариваете с другими людьми, когда Вы посещаете другие организации, магазины, выставки, форумы в интернете.

5.Вы можете скопировать и совершенствовать старые идеи.

Больше вариантов самому придумать нет.

Идея может возникнуть внезапно, поэтому имейте блокнот и записывайте всё самое интересное туда. Приведу **пример:** автор книги, т.е. я)) сам получил субсидию на бирже труда, и открыл ИП по маркетингу ещё в 2012г. А мысль о маркетинге появилась, когда я просмотрел фильм «Чего хотят женщины» с Мелом Гибсоном. После фильма работал и параллельно много читал про маркетинг, все нужное записывал, т.е. второе высшее получил. Появилась чёткая цель - продать свои мозги, тем более, что они бесплатные. Это была самореализация или реализация умственного потенциала, работа на себя. После этого жизнь стала налаживаться, появилась цель, появился смысл, а знания давали уверенность.

Но найти цель в жизни, это далеко не просто. Задайте любому трезвому человеку вопросы: «Какая у тебя цель в этой жизни? Есть ли у тебя мечта? Чего ты хочешь?» И Вы не услышите сразу адекватного ответа. Это легкие вопросы с очень сложными ответами.

Цель – это дело пожизненное, чтобы понять, зачем ты эту землю топчешь.

В жизни нужно иметь сразу несколько целей. Потому что если с одной пока не получается, надоело, устал, то делаешь перерыв, переключаешься на другую цель. И так делать надо, чтобы свободного времени по пивбарам ходить не было.

Больше читайте в интернете. Если нет интернета и ноутбука, то вот и первая цель – купить его.

Способ 2. Где взять деньги?

Варианты, где взять деньги, есть всегда, «халявы» нет:

1.Самому заработать и накопить.

2.Родственники, друзья могут помочь.

3.Гос.субсидии, гранты без процентов, без возврата на открытие своего бизнеса. Суммы от 200 т.руб. до 5 млн.руб. (по данным на 2018г.). Выдают на бирже труда, в службе соц.защиты и 5 млн.руб. для фермеров в АПК (аграрно-промышленный комплекс) области. Узнавайте у себя в регионе и про другие субсидии для МСП (малого и среднего предпринимательства) в организации «Мой бизнес».

4.Ищите партнера. У Вас есть идея или оборудование, но нет помещения (комнаты). У Вас есть комната, но нет идеи и оборудования. Объединяйтесь.

5.Участие в прибылях. Если есть идея прибыльного бизнеса, если Вы уверены, что её не украдут, то найдите спонсора, спонсоров. Ищите в интернете людей, фонды или организации, которые занимаются поиском инвесторов. Но не попадитесь на мошенников. Спонсору отдавайте 25-40% от прибыли будущего бизнеса. При этом спонсор не дает Вам кредит, он участвует в прибылях. Он не берет с Вас проценты, Вы с ним просто делитесь будущей прибылью. С большой вероятностью, спонсор Вам даст денег, если у Вас уже есть бизнес, опыт, продажи и Вы хотите расшириться. Посмотрите на свой бизнес с стороны и ответьте на вопрос – А Вы бы дали денег?

6.Можно получить наследство, найти клад, выгодно жениться.

7.Можно что-то продать или сдать в аренду комнату, землю, инструмент.

8.Кредит. Кредит остается последним способом, потому что это кабала, это трудности на несколько лет. И трудности, это ещё мягко сказано. Мой совет – если в жизни берете кредит, то по минимуму и только для бизнеса, здоровья или обучения. Много делайте своими руками и мозгами, думайте. Обязательно в начале, просчитайте сколько в месяц готовы отдавать кредита и процентов. Потом просчитайте, сколько в месяц сможете зарабатывать. Затем, поделите Ваш заработок на 1,5 и это будет более реальная и безболезненная цифра.

Да читатели, кредит это кабала (об этом в банках Вам не скажут) и как бы красиво его не рекламировали, потому что **деньги были придуманы, чтобы работать на людей,** но появились кредиторы, и человек стал работать на деньги. А это не есть хорошо, это нарушение природы денег.

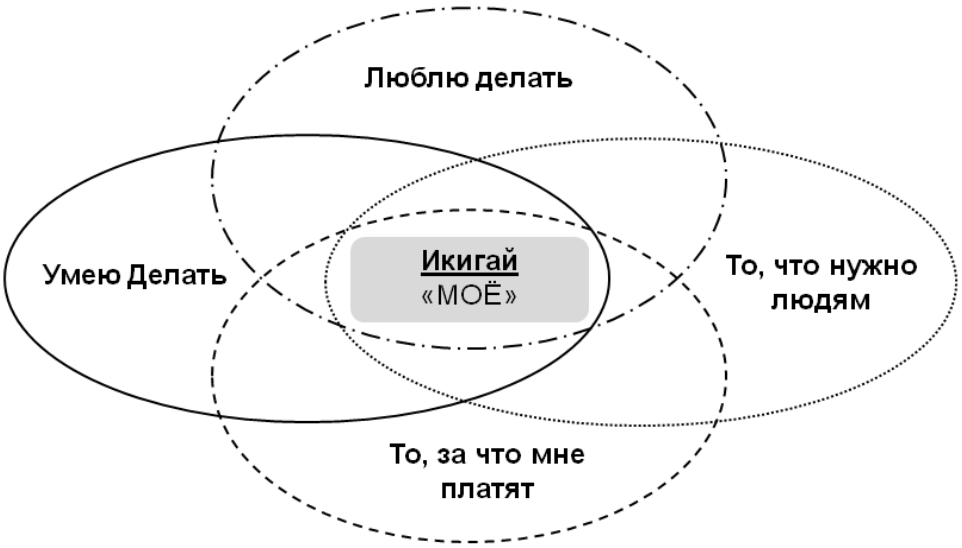
К деньгам стремиться надо, но без фанатизма.

9.Вариант дурацкий. Можно выиграть: в лотерею, на ставках и т.д., т.е. когда думать и работать вообще не хотим. Или почку свою продать.

Больше законных вариантов нет и не тратьте время, изобретая велосипед.

(ключевое слово здесь – законных)

Всегда бойтесь того, что Вашу идею могут украсть. Чтобы её не украли, нужно подготовиться, нужно быть профессионалом в своём деле. Тогда реализовать Вашу идею без Вас, мало кто сможет. В поиске идеи, цели, придумывая работу на себя, стремитесь только к ИКИГАЙ, к «МОЁ».



Подробно об икигай написано в главе 2. И чтобы в работе пересекались сразу все 4-е условия: люблю делать, умею делать, мне платят, людям нужно. А не только – мне платят. Ваш икигай, это одна из Ваших целей в жизни.

Способ 3. Устроиться на работу, которая нравится

Тут нет ничего сложного. Нужен подвешенный язык, немного мозгов, возможно немного опыта и отсутствие перегара. Как это можно сделать на практике, смотрите в **главе 4** (Профессия «…И снова здравствуйте!»). Да мужики, присутствие в полицейских базах за нетрезвое состояние или неуплату алиментов - это конечно помеха при устройстве на работу. Но с первого раза, это редкий случай, когда всё у всех получалось гладко, потому что *«Не существует успешных людей, которые никогда в жизни не оступались…»*. И помните – если 20 раз на работу не взяли, то в 21 раз возьмут обязательно. Только ищите работу, которая нравится, чтобы коллектив был хороший и начальник не тварь.

Способ 4. Изменить, перестроить работу, которая уже есть

Когда велась работа над этой книгой, то нередко встречались люди, которым работа нравилась, они её великолепно делали, но зарабатывали при этом мало. В конце **главы 2** и в **главе 3** данной книги, на примере, разбирается и решается данная ситуация. Смысл такой - человек на работе должен обязательно получать ставку и обязательно % от сделанной работы. **К примеру**, человек может сам находить дополнительных клиентов для фирмы и получать % от этой сделки. Или он сам может давать экономически выгодные предложения и получать за это премию. Этим можно и нужно заниматься в свободное время. Ну а если этого делать не хотите или хозяин не хочет то, во-первых, не нойте, а во-вторых, меняйте такую работу.

Это интересно. Русские всегда что-то придумывали.
В 20 веке развитие вооружения достигло невидимых масштабов. Нужно было придумать оружие, которое могло продуктивно работать против всех видов вооружения. Так появился «Борей» РФ.



Борей

Подводная лодка нового поколения несет до 20 баллистических ракет «Булава». Одна ракета способна нести до 10 ядерных блоков индивидуального наведения с возможностью маневра. Дальность пуска ракет до 9300 км. Скорость движения ракеты 6,5 км./сек. Длина «Борей» – 170 м. Боезапас - это 40 торпед и ракетоторпед. Стоимость – 23 млрд.руб. (в ценах 2014г.)

Способ 5. Пирамида Маслоу (нестандартный способ меньше думать о деньгах)

Кому-то это покажется странным, но вопросы: «Где взять деньги?» и «Как сломать нехватку денег?» это похожие вопросы, с разными ответами.

Где взять деньги? Ну, тут более менее понятно, варианты уже рассмотрели выше. Сломать же нехватку денег можно и деньгами, и не деньгами. У любого человека есть потребности, мотивами. Мотивы – это то, что человека приводит в движение.

Потребности (см. рис. ниже), мотивы не материальны, они ничего не стоят, им не уделяют время, но они, пусть не на 100%, но серьёзно помогают.

Уважение, общение, дружба, любовь, уверенность, свобода и т.д. – это всё потребности, они нужны человеку, но это не деньги. **Пример:**

1.Вы зарабатываете много денег и не имеете уважения, дружбы, свободы, Вы, мало кому, нужны.

2.Вы зарабатываете не много денег и имеете уважение, дружбу, свободу, Вы нужны.

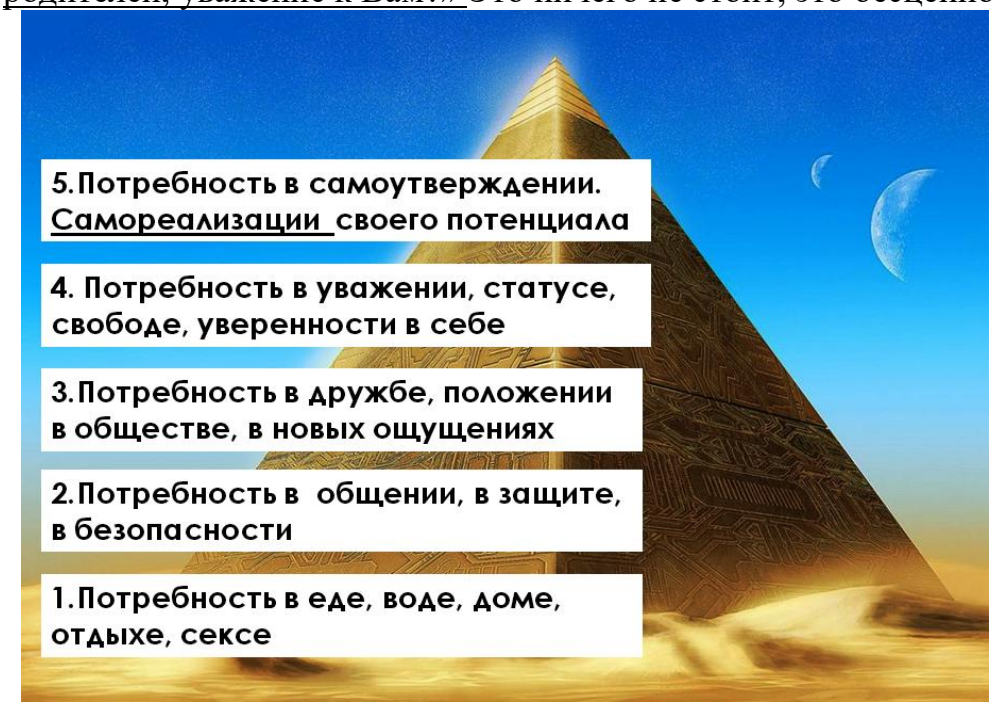
Ни в коем случае сейчас не говорится, что про деньги надо забыть. Но, не на 100% же о них нужно постоянно думать? И 60% будет достаточно, но не меньше.

60% в жизни уделяйте деньгам, заработку, а 40% уделяйте семье, себе, друзьям, детям, церкви…, т.е. не деньгам.

Читатели поверьте, мотивы – это очень хороший способ меньше думать о деньгах.

Для многих это прописная истина, но всю жизнь мы откладываем мотивы на потом. К родителям заеду потом, с друзьями встречусь потом, с ребёнком в парк схожу потом, а спортом займусь завтра. В конечном итоге, друзья превратились в знакомых, ребёнок компьютер называет папой, родители умерли, Вас так и не дождавшись. Ну а Вы так и не стали долларовым миллионером или хотя бы счастливым.

Читатели, если Вы хотите всё купить за деньги, то ответьте: «Сколько стоит человека из петли вытащить?», «Сколько стоит бросить курить?», «Сколько стоит любовь детей, родителей, уважение к Вам?» Это ничего не стоит, это бесценно!



Пирамида Маслоу. Иерархия потребностей (мотивов) человека.

Пирамида Маслоу, это научная пирамида в менеджменты, в чем человек нуждается. Она говорит о том, что у человека есть потребность быть нужным, кроме как самому себе. А иначе, зачем он здесь?

Вывод: 40% времени уделяйте не заработку, а людям и себе. Делайте много своими руками и мозгами. В свободное время больше читайте, ставьте себе цели, встречайтесь, кино смотрите, по дому что-то делайте, родственникам помогайте, отдыхайте без алкоголя, а с хорошим чаем.

Когда работа нравится, работаешь на себя, когда в доме спокойно, когда тебя ценят и ты постоянно трезвый, то и о нехватке денег на 40% меньше думаешь. Вот в чём суть способа №5!

Прекрасно понимаю, что сразу важность мотивов не понять. Всем хочется всё и сразу, и желательно ещё вчера. Но мотивы, работа на себя, икигай, подготовка ко всему этому серьезно помогают, в т.ч. про алкоголь не думать.

Читатели, ну нет такой таблетки, чтобы вечером принял, а утром жизнь наладилась. Как при заработке, так и при пьянке её нет. Много нужно делать самому. Если таблетка была бы, то у Вас на районе об этом уже знали. Не доверяйте, а сверяйте информацию в интернете. Очень часто советы там дают люди, которые тугие, не далекие, которые судят по себе, в шкуре Вашей не были или были чуть-чуть, поверхностно, но сейчас считают себя гуру учителями!(((

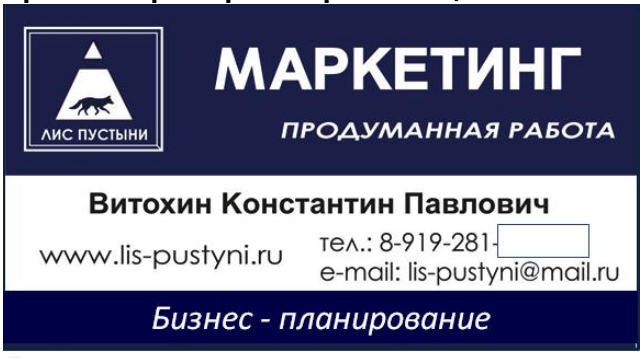
Найти свой икигай трудно, но он жизнь меняет. Для этого нужно время, и при этом нужно ещё успевать зарабатывать, семье помогать и по человечески отдыхать. Думать об икигай и о деньгах надо, но начинать всегда надо с подготовки. И это не автор придумал, это русская история, русские поговорки:

«Без труда не вытащишь и рыбку из пруда». *«Цыплят по осени считают».*
«Как аукнется, так и откликнется». ***«Что посеешь, то и пожнешь».***

Бизнес, деньги, удача и фарт любят подготовку. Парадокс, но мало кто в России хочет сеять. На халяву может быть и можно, но не в этой жизни. Все почему-то хотят сразу пожинать. Многие считают себя подготовленными и бегут зарабатывать, потом разочаровываются, наступает депрессия и пьянка. Читатели, Вы же не спешите, займитесь подготовкой *(лучше в 12 дома, чем в 10 в морге)*. Тем более, что как минимум 50% подготовки в этой жизни у Вас уже есть. Поэтому начинайте серьёзно думать о работе на себя, к чему-то же у Вас душа лежит.

Подготовка – это, в первую очередь, общение, видео, чтение и интернет. Если нет интернета и компьютера, то опять же, вот Вам и первая цель его купить. И помните, что «сделаю потом» - это малоподвижный бич нашего времени (**Бич** – это длинный кнут). Люди вокруг много говорят, но всё в общем, без конкретики. Ну и пусть говорят. А мы пока тихо, спокойно, с улыбочкой на лице будем быстро включать динамо и «чай с мятой» (Динамо – это сила в движении, а не «кидалово». Чай с мятой – это музыка).

Простой пример самореализации из жизни.



Я получаю удовлетворение от того, что делаю и мне за это платят.

Или НЕ платят, но удовольствие я получаю. Ниже на картинке мой папа и бывшая серая стена у нас на даче.



«Быстро – это медленно, но без перерывов»
(японская мудрость).

Кто-то скажет: «*Всё это невероятно познавательно, но всё-таки хочется больше денег и побыстрее».* Читатели, во-первых, где взять деньги в этой главе уже написано и «халявы» там нет. Во-вторых, если книгу читать не хотите, а просто хотите денег, то кредит возьмите или почку свою продайте. А в третьих, если и в семье, и с деньгами проблемы, то тогда продолжим. *Хоть физически, хоть мозгами, но в этой жизни нужно самостоятельно работать. А лучше и тем, и другим! «Халявы» нет и не лезьте в волки, без подготовки!*



Спас Нерукотворный.
Николай Угодник или Чудотворец

Читатели, для русского человека это нормально: во всем искать «халяву» и действовать на «авось». Такой менталитет у нас, у русских. Именно поэтому в жизни мы доходим до края, смотрим, что за краем и дай Бог возвращаемся.



Сила в движении.

Естественно, подготовка требует времени, потому что: *Мало у кого получается с первого раза. НО, мало у кого не получается со второго раза.*

Читатели, чтобы найти решение нужно время, т.к. никто не поможет. Но у Вас с этой книгой все пойдет гораздо быстрее, тем более, что много проблем Вы уже испытали, Вы знаете, что это такое.

Мысли вслух!

Когда велась работа над этой книгой, задавались вопросы: *«Что нужно мужику?»* и «*Почему в России он пьет?*»

Да пьёт он, потому что там хорошо, там проблем нет, нет долгов, проблем в семье, на работе, голова не болит (с помощью спец.таблеток бросайте курить). Там ты становишься счастливым. Посмотрел в интернете, что такое счастье. **Счастье** – это состояние человека, когда он удовлетворён, когда осуществил своё призвания. Читатели, это определение четко говорит о том, что счастье – это завершение, конец чего-то, когда видно, что сделал, т.е. когда самореализовался (вот Вам и вывод). Поэтому самореализация, работа на себя - это самый доступный способ стать счастливым. А ведь по сути, ничего нового. Просто, по полочкам разложил то, что 1000 лет назад уже в науке сказали.

Кто-то скажет: ***«Я уже пытался стать счастливым. Для заработка ИП открывал, но не получилось».***

А я спрошу: *«Вы по науке пробовали начинать бизнес или делали, как Вам нравится?» «У Вас новшество, изюминка, план были или Вы, как многие другие, неподготовленный выходили на рынок, где полно конкурентов, надеясь на авось?» «Вы маркетингом занимались? У Вас логотип, название, рекламный слоган были?» «Вам вообще эта работа нравилась или Вы спешили заработать?» «Вы отвечали на вопрос: «Что будет дальше?» Или отвечали только на вопрос: «Что мне это даст?»*

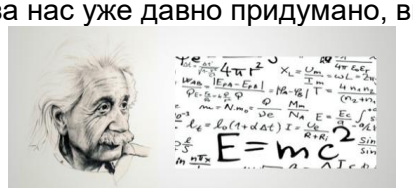
Приношу извинение, но многие пренебрегают научным подходом в бизнесе, мало времени уделяют подготовке, экономике, действуют на «авось», думают, что все знают. Делают ряд ошибок в самом начале деятельности, а деньги этого не прощают. Читатели, не живите Вы в прямолинейной системе координат, думайте, ломайте стереотипы. Обучайтесь, читайте главы 3 и 6 данной книги. Подготовка – это как хорошая передача в футболе, это 80% успеха, это гол!!! И больше половины подготовки у нас уже есть, осталось придумать «СВОЁ», свой икигай.

Вывод: Чтобы улучшить свою жизнь нужно общаться, умнеть, читать, работать на себя и вовремя отдохнуть обязательно. Чтобы на много улучшить свою жизнь нужно много общаться, умнеть, завести вторую половину (когда кто-то рядом, тогда есть смысл), получить гос.поддержку (гранты, субсидии) и больше работать на/для себя, и опять же вовремя отдыхать (а то можно сгореть на работе). Самореализация, икигай – это не «босяк», а амбиции. Это решение экономических проблем - когда сам придумал дело, сам делаешь, когда становится некогда ерундой заниматься. Тебе самому хочется быть утром здоровым (без похмелья), ты занят любимым делом - *это и называется* ***«Захотеть самому».***

Психически, алкоголь влияет на человека в отрицательную сторону не меньше, чем самореализация в положительную. Да читатели, для счастья в этом мире много не надо, руками и мозгами нужно работать!

«Работа на себя может быть трудной и шумной.
Но этот шум будет заглушать тиканье ваших часов».
(Без автора)

Всё за нас уже давно придумано, включайте мозги и пользуйтесь.



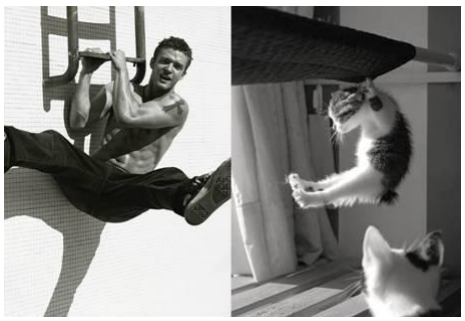
Альберт Энштейн
(1879-1955)

Этот Нобелевский лауреат настолько плохо учился в школе, что учителя считали его, чуть ли не идиотом. А после школы он, как и многие, был безработным. Друг помог ему найти работу.

Это познавательно

Посмотрите в окно, сделайте одолжение. Вы увидите все то, что Вы видите каждый день. Вы увидите людей, которым с детства внушают, что надо хорошо учиться, поступать в институты, устроиться на хорошую работу, завести семью. И в конечном итоге стать независимым и свободным. Я со всем этим согласен, это правильно, но посмотрите сейчас на этих людей и скажите, кто из них счастлив и свободен? Свободен от долгов, от волнений, от стресса. Свободен от неудач, страха, унижений и предательства.

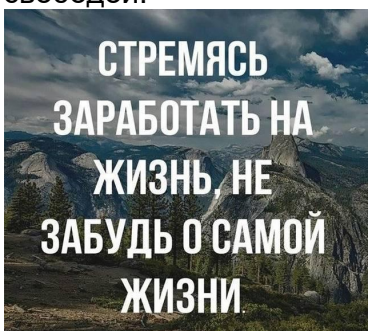
Читатели, поставленная цель и придуманное дело (промысел) меняет жизнь к лучшему. Потому что - не недостаток денег делает людей безумными, а недостаток веры делает людей безумными. И это не пустые слова. **Вера** – это сильнейший жизненный ресурс и он у всех есть. И веры не обязательно в Бога, хотя не помешает. Веры в свои силы не хватает. Поэтому, методом проб и ошибок, но начинайте делать, то к чему душа лежит. А я, отдаю всю информацию в книге бесплатно. Хоть кто-то в этом мире что-то должен делать бесплатно.))





В жизни Мы часто слышим фразы: «Ты должен сделать», «Ты должен сходить», «Ты должен устроиться…» и т.д.
Интересно, когда же это мы успели столько задолжать?))

Читатели, находите время делать и то, что нравится и то, что должны и то, что надо сделать. Даже если у Вас апатия, начинайте делать и через 30 минут все пройдет. Думайте и «кормите свои мозги» хорошей информацией. Раздвигайте рамки сознания, и уверенность сама появится, насладитесь этой свободой.



Раздел 2. Как решить психологические проблемы

«Он сломал себе жизнь.
И теперь у него две отдельные жизни»
(С.-Е. Лец)

Психологические проблемы убивают медленно, как сигареты, но убивают. Нервы, это не деньги, им мало уделяют внимания, пока до края не дойдут. Некоторые из Вас уже доходили до края, и знают, что там, кроме проблем, ничего нет. Как уходить от проблем с нервами написано далее…

Психологические проблемы – это **третий гвоздь в крышке гроба**. Но, они решаются и для этого денег практически не надо. Далее приведу **примеры** и напоминаю, что книга для всех, не судите по себе.

1.Не надо «орать».

Однажды был случай, когда мать орала на своего пьяного сына. Рядом был отец и младший сын. Когда она перестала вымещать злость, у неё спросили: *«Зачем она кричала, ведь он пьян, этим не поможешь?»* Она ответила: *«А что мне ещё делать?»*

Вот это ответ, «твою дивизию…», т.е. она не знает, что делать и решила наорать. Эта женщина выместила злость и немного успокоилась. Нетрезвому сыну было «по барабану». Морально пострадали отец и младший сын. Почему это случилось? Потому что книга «Тишина31» просит соблюдать тишину, но всем плевать.

Читатели, *«мертвую собаку никто ногами не бьет».* Человек пьян, это уже случилось, сейчас ничего уже не поменять. Чего Вы тогда кричите и оскорбляете? Скажите лучше: «Чем тебе помочь, сынок? Давай я тебе помогу». Это единственное, что от Вас сейчас хотят услышать. Или помогите, или молчите, потому что уже поздно.

Кто-то скажет: *«Я ему не наливал».* Да, в детстве Вы ему не наливали, а Вы сами пили и ребёнок это видел и усвоил. Господа, алкоголизм - это болезнь, а алкоголики - это люди и я надеюсь, что Вы об этом не забыли. Или начните менять отношение к ним, или оставьте эту книгу более понятливым.

Конечный читатель, а Вы начинайте пить успокоительные лекарства вместо алкоголя. Но если пока все таки выпили, то на ночь пейте активированный уголь. Пока будете спать, он яды выведет, утром будет легче.

Примечание. Когда человек говорит громко, словесно обижает, и делает нам больно, то он сам слаб, он сам болен. Здоровые люди не хамят в очередях, не ругаются в транспорте. Здоровые люди выслушают. Я не встречал ещё ни одного КМС или МС по боксу, который хамит или наглеет (даже, когда не трезвый). **Не кричать.** Каждое слово имеет свою энергетику. Слово - это звук, а это уже вибрация, а это уже физическое воздействие на

человека. Вот почему говорят, что молитва может исцелить. Вот почему Иерихонские трубы стены разрушали. Вот почему Ваш крик травмирует. Вы бьёте человека. Не руками, но бьёте.



«Молчание - золото». Эта фраза уже тысячи лет работает.

2.Женщины.

Есть причина, по которой мужики пьют - это женщина. Женщины говорят, что мужики слабые пошли. Да, слабые, бросить Вас не могут.

Мужчины, если Вы перестали выпивать, делаете работу по дому сами, как-то зарабатываете, но Ваша женщина постоянно упрекает нехваткой денег, то лучше с ней расстаться. Терпеть такое не надо, потому что дальше будет только хуже, т.е. очередной запой. Но расстаться – это крайний вариант, когда других нет.

Женщинам нужна перспектива от мужчины, финансовая перспектива. Но в жизни некоторые мужчины умеют работать, но не умеют зарабатывать. Это конечно парадоксально, но «святая мать» - это не смешно. Можно делать отличные вещи, но когда тебя спрашивают: *«Сколько тебе заплатить?»*, ты теряешься в ответе. Многие ~~козлы~~ работодатели этим пользуются.

Читатели, если Вы умеете зарабатывать, то подскажите своему человеку. Подсказать – это значит взять за руку, показать как, а потом ещё всё проконтролировать.

Мужчины, если хотите вернуть женщину обратно, то к такому, как Вы сейчас она никогда не вернется. Меняться нужно Вам, и она вернется, но уже к другому Вам. Про то, как сломать нехватку денег и не пить алкоголь я написал эту книгу. Но есть люди не уверенные, в чем-то слабые. Таким людям советую - начинайте ходить в ближайшую секцию бокса. Бокс меняет мужчину, дает уверенность, бокс – это красиво. А любовь – это когда прощения просить не надо. Меняться нужно самим.



В клятве, «…быть вместе и в горести, и в радости» речи о деньгах не было.

3.«Мы тебя кормим». Кто кого кормит, это вопрос….

Родственники дома постоянно попрекают нехваткой денег, говоря: «Мы тебя кормим иди работай». Читатели, в интернете четко написано, что в столовой, баре, ресторане 30% стоимости блюда в меню уходит на продукты, а 33% на зар.плату повару. Поэтому, учитесь дома готовить сами и тогда ответ на вопрос: «Кто кого кормит?» будет очень спорным. Делайте работу по дому самостоятельно. И тогда вопрос о деньгах уйдет на второй план. Дома ножи не наточены, умывальник капает, посуда не так помыта, что-то отклеилось, шатается. Сделай сам! Ну разве, всё это исправить, проблемы?



Сделай сам!

Психологические проблемы – это «нервы», а нервы ошибочно успокаивают алкоголем. Поэтому читатели Бога ради, применяйте написанное в этом разделе, это же не сложно, берегите нервы свои и других, применяйте лекарства из аптеки! Мужики, найдите себе женщину, многие проблемы начнут решаться.

4.Эмоциональное насилие.

Жить с постоянной нехваткой денег очень трудно, особенно морально. Родственники толкают на работу «какую попало», только иди зарабатывай.

Кем работать, мама? В полицейских базах мы алкаши. Да ты не наливала, но для устройства на нормальную работу нужно время и главное подготовка. А устраиваясь на работу «какую попало» и быстро, выпить хочется уже сразу после собеседования или после первой получки. Читатели, не толкайте человека на какую попало работу. Потому что закончится все алкоголем!

Работа должна нравиться и ТОЧКА. Работа всегда есть, «халявы» нет.

5.Корабль в море.

Больше общайтесь. Одиночество усиливает ощущение ненужности. Человеку нужна поддержка. Поддержка моральная и денежная. И то, и другое обязательно. Если человек делает что-то по дому самостоятельно, то в первое время, давать ему какую-то копейку это нормально. Платить за него квартплату, покупать продукты – этого мало. Работа за еду проблему не решит. Поэтому, товарищи родственники, ещё раз говорю, что в первое время, чуть-чуть помогайте монетой.

И не забывайте, общение, дружба, уважение – это помощь моральная. А то человек провинившийся, он один, как корабль в море, пристать некуда. Когда поддержки нет, то это ломает и ничего удивительного, что кто-то пьёт и никому не нужен.

6.Скандалы дома.

Дома, одни говорят правду о текущей жизни. Другие - реагируют и начинают спорить. Через минуту уже громко, с оскорблениями. Да, они все говорят правду, но кому она нужна, эта правда, кто её не знает? Потом многие извиняются, но кому нужны потом эти извинения?

К примеру, из своей практики могу сказать: ***«Меняться нужно нам самим».*** Потому что наши родственники судят по себе, в шкуре нашей не были, их не переубедить. Сейчас дома, я часто ругающихся по разным комнатам развожу, очень многое встречаю с сатирой. Сам голос повышаю редко, не доказываю, не упрекаю, не спорю, не учу. А свою правоту я молча доказываю делами. **И Вы знаете, меньше повышать голос при пожилых родителях, у меня стало получаться, когда я стал больше времени с ними встречаться и что-то делать вместе. Своего рода, появился опыт.** А раньше, чтобы в доме наступила тишина нужно было в начале всем по орать! **Молчите первыми, будьте умнее, говорите «Да согласен и уходите», делайте много работы по дому самостоятельно!**

Примечание. Нельзя быть дружелюбным соседом, если соседей нет. Людей, когда они выпьют, тянет поговорить. Они испытывают дефицит общения. **«Полезное трезвое общение - это очень хороший мотив умнеть и реже выпивать.** И общение на трезвую голову. Это слова психолога Белгородской наркологии Екатерины. Хотя она настаивает, чтобы её называли Екатериной Николаевной. Ну, как говорил Иисус: *«Кто без греха, бросьте в меня камень. Мама, не кидайся»)))*.

Читатели, меньше смотрите передачи на ТВ связанные с проблемами. Выключайте звук на ТВ, когда идёт реклама. Если хотите правду по ТВ, то смотрите в мире животных. Если дома начинается спор, то говорите: *«Да, я согласен» и сразу уходите молча.* Дома меняйтесь сами, меняйтесь первым. **Это практика – или терпеть, через не хочу самому, или скандалы не прекратятся. Читатели, будьте умнее, молчите первый, а свою правоту доказывайте делами.**

Раздел 3. Как выйти из запоя и самому захотеть меньше пить или завязать с алкоголем

«Не верь, не бойся, не проси...»
(ГУЛАГ)

Ну вот, непосредственно подошли к вопросу пьянства. Как изменить свою жизнь, нехватка денег – это конечно проблема, но 1 час она подождёт. А вот для не редко пьющих, одного часа может уже и не хватить. **Вы долгое время кайфовали с алкоголем, теперь всё, стоп, Вы попали, теперь надо платить. И платить не деньгами, а временем.** Работа на себя помогает самому захотеть не пить, не заходить в запой, но вначале из него надо выйти! И сразу приношу извинение, но этот раздел будет без цензуры. Люди, которые говорят, что хотят помочь, судят по себе, вводят в заблуждение, делают тотальные ошибки и понятия не имеют с чем столкнулись. В интернете 99% хлама. Но выход есть.

Для того чтобы меньше пить, все здравомыслящие люди Вам скажут: **«Человек должен сам захотеть»**. А для этого человеку нужен мотив, нужно мышление поменять, а это комплекс мероприятий, система.

В интернете одни предлагают взять себя в руки, заставить себя с помощью силы воли, другие продают какие-то лекарства. Третьи предлагают заняться спортом, творчеством, разговаривать с природой, солнцем, камнями, грибами и т.д., мать святая. Эти целители зарабатывают на рекламе сайта, на дотациях из бюджета, тешат свое самолюбие, типа что-то могут, но толку от них ноль.

На сайтах в интернете выложено много видео, где люди только говорят. И оказывается, что от их разговоров, уже тысячи пациентов бросили пить алкоголь навсегда. Не знаю, как у Вас, но в Белгороде таких пациентов нет.

Могу сказать одно: **«Господа целители, ну не лезьте вы в волки,
когда хвост собачий»!!!**

У алкоголика подорвана нервная система, поэтому силы воли никакой. И заставить его заниматься чем-то другим, кроме как думать - где выпить, о деньгах и как быстро вернуть всё на «круги своя», просто не реально. И вообще, сила воли – это сознательное управление собственным поведением. Скажите пожалуйста, о каком сознательном, «святая мать», идёт речь, когда тремор такой, что стакан берёшь двумя руками??

Господа, «…Голодная собака верит только в мясо» – это ещё Чехов сказал.

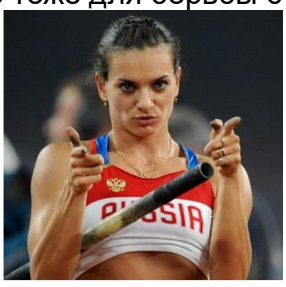
Внимание! В книге Тишина31 не говорится вылечить алкоголизм. В ней пишется о том, как перестать часто пить алкоголь или вообще завязать. Как сделать перерывы между запоями длиннее, на много длиннее. Алкоголизм – это психическое заболевание и вылечить его невозможно (это мнение опытных наркологов). Все, кто предлагают его вылечить навсегда, да ещё и за 1 сеанс - просто шарлатаны. А вот не пить годами и прожить до самой старости - это реально.

Вот такими фотографиями в интернете борются с пьянством.



Посмотрите на стакан - он великолепен. Так и хочется выпить. Это не фото против пьянства.
Это идиотизм.

Это фото тоже для борьбы с пьянкой.



Синька - чмо

На фото Елена Исимбаева. 7-ми кратная чемпионка мира. 2-х кратная чемпионка олимпийских игр.
Аплодируем Вам, Елена.

Ну как говориться «Меньше текста». Итак, у Вас проблема. Человек пьет…

В начале, человека надо вывести из запоя, а потом уже начать решать экономические и психологические проблемы. Запой, похмелье и тремор (**тремор** – когда руки трясутся) - это самое хреновое состояние, но выйти можно. Сложно будет потом, когда человек захочет за короткое время вернуть все на круги своя, побежит на работу (это ошибка) и уже трезвая реальность опять толкнет на стакан. Есть пять вариантов выхода из запоя:

1.Наркология. 2.Частные наркологи дома. 3. Выходить «насухую».

4.С помощью лекарств дома. 5.Похмелить, накормить, в наркологию положить.

Вариант 1

Выходить из запоя с помощью наркологии - это на 1000% лучше, чем самостоятельно, особенно если Вы старше 35 лет. Наркологи каждый день людей с того света вытаскивают и делают это на «автопилоте». Врачи дадут лекарство, поставят капельницу. Уже после капельницы появляется аппетит, снижается тремор, внутричерепное давление и сердцебиение нормализуется. Перед тем, как попасть в наркологию запаситесь, чаем, сахаром или мёдом, глицином (много) и естественно сигаретами если курите. Дело в том, что даже после первой капельницы, тремор ещё остается. А глицин (3-4 таблетки под язык), 1 пакетик чая и 3 чайных ложки сахара, снижают тремор **и пить надо часто** пока не успокоишься. Сахар и мёд успокаивают, это глюкоза, для мозгов полезна. Да и вообще, расценивайте наркологию, как отпуск в санатории (отдыхать надо, а у Вас отпуск был очень давно). Успокаивайте нервы таблетками и чаем с ромашкой, правильно питайтесь, занимайтесь здоровьем. Стационар наркологии – это место, где есть время читать эту и другие книги, найти свой икигай, мышление начать менять. Официальное пребывание в наркологии бесплатное. Уйти из наркологии можно всегда, но лучше этого не делать!!! Вы неделями и месяцами до этого были в запое, теперь отдохните под надзором врачей и их лекарств. Это реальность - Вас врачи с того света достали. А если у кого-то проблемы, семья, долги, работа, то приношу извинение, но Вы попали..., теперь надо «платить», теперь нужно 2-3 недели провести в наркологии, пить больше нельзя. В наркологии единственный закон – не наглеть. В наркологии можно пройти лечение инкогнито, но уже платно. И вообще, в наркологии слушайте врача нарколога – Как он скажет, так и делайте, у них десятилетний опыт у каждого, они видят пациента и знают к чему может привести то, если врача не слушать!

Примечание. После официального стационара наркологии, в течение нескольких лет, Вы не сможете получить права, устроиться на работу, связанную: с высотой, с гос. структурами, с вождением автомобиля, т.е. водителем вертолёта у губернатора Вы не устроитесь. А в остальном воспринимайте наркологию, как санаторий. В наркологии привязывают больных к койкам, если те буянят. Но! Если Вы пришли или даже приползли сами, не буяните, то Вас не привяжут. **Алкоголизм** – это официальная болезнь, поэтому в наркологии Вы можете получить больничный. **И запомните, при запое попасть в наркологию – это лучшее, что с Вами может случиться!**

«Со здоровьем не шутят: у него нет чувства юмора»
(Сергей Балашов)

Вариант 2

Можно обратиться к частным врачам, чтобы прокапали на дому, за деньги. Честно говоря, бизнесмены в Вашем городе, как и Вы пьют, но дома прокапываются. В наркологии тоже можно лечиться анонимно, за деньги. Там ты всегда будешь находиться под наблюдением врачей. *Врачи наркологи, не редко, занимаются частной практикой и стоимость их визита не дешевая, но капитальная. Если обращаться, то только к ним, а не туда, где дешево.*

Вариант 3

«Ломаться насухую», то есть без лекарств, без «похмелиться», просто натощак, на минералке и чае. Постоянно пить алкоголь и «ломаться на сухую», особенно с возрастом – это один из самых верных способов попасть в некролог.

Вариант 4 и 5

Наркология, конечно, лучше всего помогает при выходе из запоя, но есть ещё два варианта. Мне о них писать нельзя, т.к. я не медик. Да, в жизни эти варианты встречаются сплошь и рядом, но советы по ним могут давать только врачи. Могу сказать одно – когда человек выходит из запоя, то тонометром меряйте ему давление, сердцебиение и с помощью лекарства, которые скажет только врач, приводите данные показатели в нормальное состояние. А если не получается, то вызывайте врачей.

Так же ничего не могу написать на счет варианта «похмелить, накормить, лекарства под язык дать, абсорбент применить и в наркологию положить». Да, многие скажут, что это человечный способ, но написав об этом в этой книге – это является пропагандой похмелья. А это противоречит принципам медицинской этики.

Так же есть случаи, когда человек не доезжал до наркологии, сердце останавливалось, потому что 50 грамм водки перед этим не выпил. Мне писать об этом нельзя, т.к. я не медик, и опять же это будет считаться пропагандой похмелья.

Ну, не по моему велению я об этом не пишу. Да, у меня есть опыт. Да, способы гуманные. Но данная книга не занимается медициной. Медициной занимаются врачи, а я не врач.

При выходе из запоя, уважаемые читатели, помогайте своим родным. Слушайте, что они говорят, помогите им сейчас, не судите по себе, обращайтесь к врачам. На счет давать медикаменты и похмелить, официально Вам мало кто скажет и мне нельзя. Поэтому читайте интернет, слушайте врачей и больного человека.

Далее, введу просто читателей в курс дела, что мне на счет алкоголя и пьянства не запрещено. Эта книга написано для того, чтобы не доводить жизнь до попадания в наркологию. И что делать, если человек из наркологии уже вышел, чем заняться, чтобы пить алкоголь хотелось на много реже или вообще завязать.

Господа, это все советы для родственникам, чтобы они не говорили терпи. С возрастом терпеть не надо, сердце может остановиться. Обращайтесь к врачам, приводите в порядок давление и сердцебиение, пейте абсорбент.



Примечание. В наркологии, утром при обходе, врачи постоянно задают вопрос – как ты спал, сколько часов? Дело в том, что если человек не спит или просто дремит, то через 3 дня «мозги вскипают» и наступает белая горячка (белка). Поэтому если сами и выйдите из запоя, то даже и не думайте бежать на работу, отдохните, выспитесь, займитесь здоровьем!

Здоровье, а не деньги в первую очередь. Кодирование – штука хорошая, но опасная. Если в течении 3 месяцев после кодировки человек выпьет алкоголь, или кто-то пошутит и добавит в сок алкоголя и даст выпить, то может наступить смерть, скорая помощь не успеет. И вообще, после кодировки, что человек будет делать? Опять, как всегда идти на работу и начинай все с начала? Поэтому я и пишу в книге – Поменять свою жизнь, это комплексный процесс, система, человеку надо умнеть экономически, искать свой икигай, больше работать на себя и находить время для отдыха.

Читатели, как Вы понимаете или будете понимать, по человечески, выход из запоя в домашних условиях, это не дешево и даже опасно. Я двумя руками за стационар в наркологии. Да, это закрытое лечебное заведение, со своими правилами, но там как минимум половина пациентов, это нормальные мужики и девушки. Ну если Вы в запое, то стационар наркологии – это лучшее, что с Вами может произойти. В наркологии, после капельниц, на 4-5-е сутки у пациента есть время и желание читать эту книгу и наконец-то начать менять свою жизнь к лучшему самостоятельно!

Господа пьющие, когда без похмелиться уже не можешь, то забудьте всё, что Вам говорили раньше. Забудьте про «авось», заработок, силу воли, проглотите свою гордость и только к врачам. Или дальше будет только хуже, если вообще ещё будет. **ПЬЯНСТВО – ЭТО СМЕРТЬ, вбейте себе это в голову, и не думайте, что Вы исключение и с Вами будет, как в молодости, потому что возраст у Вас уже не тот. С возрастом, терпеть похмелье приводит к останове сердца!!!**

Полезная вещь:

Практически каждый взрослый человек в своей жизни хоть раз, но окажется в атмосфере, где прошлое уже стало историей, а будущее еще не наступило. Учёные называют это пространство лиминальностью (или пороговым состоянием). Возникает пространство, где мы можем побыть одни, приостановленное движение превращается в нечто иное - плодотворную паузу между нашим старым и новым «Я». И это нормально, это бывает практически у всех. И если Вы читаете Тишина31 значит это происходит с Вами или Вашими близкими.



Но фотография Андрес Иньеста (11 мая 1984 г. Испания), когда закончил карьеру футболиста. Фото подсказывает, что на самом деле, хоть раз в жизни все мы одиноки - в конце или в середине нашего карьерного пути. **Остановитесь, закройте глаза, отдохните и подумайте.** Прошлое ушло, мир стал уже другим, всё изменилось и всё будет хорошо.

По большому счёту жизнь это смелость, и её сложно понять. Возможно, старшие лучше знают, но возможно и нет. Правила всегда общие, но всё зависит от того: «Кто ты?». Под Москвой, под Сталинградом, на Прохоровке врага останавливали, не зная кто рядом, но понимая, зачем это нужно, понимая, что это «сделать надо». Верить, мыслить, ставить себя на место других и делать – вот настоящая причина поступка. Она показывает кто ты, чего ты стоишь.

Читатели, чтобы чувствовать себя богатым нужно вначале пройти через бедность. Согласен, механизм хреновый, но если это уже случилось, то выжимайте плюсы по максимуму. Вы сильный человек, Вы уже знаете, что такое проблемы, а другие об этом понятия не имеют. Чтобы создать нечто новое, надо в начале чего-то не знать. Чтобы создать себе будущее, которое Вы хотите нужно работать. И работать не разнорабочим или листовки раздавать. Работать нужно и руками, и головой. Без мозгов делать тут нечего.

Мы потомки Ломоносова, Менделеева, Лобачевского, Ландау, Капицы, Королёва. Мы потомки Лермонтова и Пушкина. Мы потомки Жукова, Рокосовского и Калашкникова. Карелин, Емельяненко, Лебедев, Исымбаева, Хоркина, Яшин, Третьяк, Харламов, Владимир Куц, Юрий Власов – это всё русские.

Когда в жизни поставил себе цель, то иди (при) до конца и не сворачивай, это дорога к дому.

«Говорят – время лечит. Нет господа, время не лечит.
Лечат поступки в течение этого времени»
(из сериала Доктор Хаус)

После того, как человек вышел из запоя, ему полегчало, начинается борьба с самым трудным – **депрессией.** Хочется быстро вернуть всё на «круги своя». Вопросы: «Что делать дальше?» и «Где взять деньги?» опять начинают бить по мозгам. Господа, Вы в России. Кроме Вас самих Вам никто не поможет захотеть самому не пить алкоголь. Но выход есть. Врачи очень профессионально выводят из запоя, готовят Вас к жизни вне больницы, а дальше Вы сами, дальше экономическая реальность. Думайте, ищите, придумывайте, чем заняться в этой жизни, чтобы толк был. Придумайте работу на себя (см. главу 2), которая Вам нравится, и естественно, чтобы ещё можно было заработать. Умнейте экономически (см. главы 3, 6), ломайте, меняйте свою прежнюю жизнь, а эта книга поможет!



Депрессия – это психическое расстройство, утрата способности получать удовлетворение от жизни, т.е. полнейшая апатия и обида на потерянное время. Только таблетками депрессия не лечится. Она ломается комплексно – таблетками, общением с родственниками, с друзьями, интернетом, с книгами, телевизором, доброделанием. Не время лечит, а лечат поступки в течении этого времени. Из опыта – начинайте что-то делать и через 40 минут депрессия проходит.

Спешка после выхода из запоя – это самая большая и постоянная ошибка. В Белгородской наркологии, после 2-3-х недель лечения, люди бегут работать (не все, но есть и такие). А ещё через месяц зарабатывают, по привычке выпивают и приходят обратно в наркологию, и начинай все с начала. Читатели, ну поверьте Вы алкоголикам со стажем - спешка это глупо, пить нам более нельзя. Таким, как мы стоит только губы намочить и запой начнется. Чтобы не начинать все с начала, носите всегда с собой глицин и пейте по 2-3 таблетки под язык. А на счет бежать зарабатывать, не спешите! Вас врачи с того света достали, а Вы о деньгах думаете? Вы же от «водяры» 2 недели назад в «хламину» были. Вас смерть, в очередной раз, погулять отпустила, а Вы на работу идете.

Вы что, бессмертные? Про «белку» и эпилепсию уже забыли? Напоминаю: «Белка и эпилепсия, в лучшем случае, заканчивается ПИТом на несколько дней, а потом ещё неделями неадекватной задумчивости». (ПИТ – палата интенсивной терапии наркологии, где больных привязывают к койкам).

Читатели, после выхода из запоя, отдохните пару недель в больнице. Ваше сердце неделями работало в повышенном режиме, теперь дайте ему отдохнуть. В больнице Вам будут лечить сердце, печень, желудок, сосуды головного мозга. Врачи Вас будут готовить опять к жизни на улице. Всё, стоп, попали так попали, теперь надо платить и платить временем. 2-3 недели в наркологии, это лучший вариант! У Вас будет время о

жизни подумать и мышление начать менять. Святая мать, пользуйтесь этим, Вам шанс дается. Что и как делать, уже написано в этой книге, читайте полностью.

Кроме личного промысла, есть ещё способы надолго перестать пить алкоголь, со своими плюсами и минусами.

1.Платные наркологические клиники. Стоимость лечения очень дорогое. У себя на районе не слышал, чтобы кто-то пробовал, поэтому понятия не имею, что это.

2.Гипноз. Гипноз хорош для тех, у кого уже есть любимая работа, семья, а алкоголь мешает этому. Но, не спешите отправлять человека в транс, которому нечем заниматься после гипноза, у которого цели в жизни нет. Ну, загипнотизируют человека на 3 месяца, и что он будет делать дальше? Смотреть на жизнь трезвыми глазами и всё? Просмотрите фильм «Прочь» 2017 года, на всякий случай. Да, и прочитайте про методы самогипноза кандидата биологических наук Г.А.Шичко, возможно помогут.

3.Рождение ребенка. Ну, тут без комментариев.

4.Мотивация человека покупкой машины, квартиры, деньгами - это хороший способ, но опять же, чем человек будет заниматься потом?

5.Стресс - инфаркт, инсульт, смерть отца, матери. В интернете читал об одном случае, когда сын бросил пить навсегда. На него воздействовал стресс. У его отца сердце схватило, а сын был в пьяном состоянии в соседней комнате. Когда сын очнулся, то отца уже не было. С тех пор, парень не пьет ни капли и в церковь ходит.

6.*«С глаз долой из сердца вон»*. Опять фраза, которая уже тысячи лет работает. Нужно переехать из пьяного района, уехать из города туда, где и жизнь дешевле, и земля дешевле. Там, можно и нужно заниматься любимым делом. Там и субсидию, грант легче получить. Там и конкуренции меньше. И уж где-где, а на земле с едой в России проблем не будет. Можно устроиться на работу вахтовым методом, т.е. уехать с района хотя бы у себя в области. Там работодатель Вас будет контролировать на счет алкоголя. Другими словами - человека просто необходимо вывезти из этой пьяной, привычной «зоны».

7.С помощью таблеток из аптеки бросайте или меньше курите. Тогда голова меньше болит и состояние ясное. Тогда, если голова и заболела, то хватает цитрамона, а не чекушки коньяка.

Господа, все хватит, пить в этой жизни больше НЕЛЬЗЯ! **Пьянство**, ***это не шутки – это*** **смерть**, ***но выход есть – читайте, экономически умнейте, находите свой икигай, цели в жизни, работу на себя, используйте денежную гос.поддержку.*** Или просто возьмите отпуск. Некоторые взрослые люди сгорают на работе, работая как в юности, без выходных и начинают пить. Привыкайте пить активированный уголь на ночь, если остановиться пока не можете.

И как можно сделать вывод, спокойные нервы важны не меньше, чем деньги, а самореализация (работа на себя, свой икигай) - это способ и о деньгах не думать, и захотеть самому завязать с алкоголем.

Кто-то из не редко пьющих не согласен?

т.е. Вам помогли компьютерная кодировка, «торпедирование», кодирование дюсельфираном, т.е. Вам помогли беседы с психологом, походы к народным целителям. Вам помогли просмотры видео в интернете, рекламируемые лекарства, т.е. Вам помогло пребывание в ИВС (изолятор временного содержания) на 5 суток за два неуплаченных штрафа по НС, т.е. после всего этого Вы сами захотели не пить алкоголь? Уверен на 200%, что таких нет.

Вы можете спросить: «*Откуда такая уверенность?*»

Да потому что:

1.Если это было возможно, то Россия уже давно была бы малопьющей страной.

2.Спросите у алкоголиков со стажем и они Вам ответят: «*Да, медицина это отлично, да это большая часть в борьбе с пьянством*». Они ответят и продолжат «выпивать».

3.На своем веку я много повидал людей, которые стали забывать об алкоголе только тогда, когда стали работать на себя, когда появились в жизни цели, когда в семье обстановка наладилась. А без этого, постоянно бухали!

Когда начнете работать на себя, то пить Вы станете реже, а потом вообще завяжите. **Но в первое время останавливать себя все же надо, пить как раньше больше нельзя и ТОЧКА!!** Лучше принять успокоительных и по спать. Кто-то скажет, а как же работа? А я скажу – с успокоительными, ты потеряешь максимум один день. Если выпьешь, то потеряешь минимум один месяц. Потому что в наркологию ты на следующий день не поедешь, ты начнешь «бухать» и только потом попадешь туда, на вторую-третью нежелю.

Реже прибегайте к домашним методам выхода из запоя, слишком высока вероятность встречи с Создателем. В наркологии непрофессионалов нет. Поспешите, помогите **Запой – это первый гвоздь в крышке гроба.** Всё, что написано здесь – это практика и не ищите другой способ. За сотни лет никто не нашел, и Вы не ищите. **Пьющему человеку нужно читать эту книгу только на 4-5-й день выхода из запоя и параллельно принимать успокоительные лекарства.**

Примечание. Когда у не редко пьющих воспалён пищевод и желудок, то ешьте много каши. Это лучшее лекарство для желудка. А потом мясо. **Читатели родственники, при выходе из запоя не судите о пьющем человеке по себе.** Он крайне далек от нормального состояния. Нервная система оголена, как провода на столбах. Он пачку глицина может за 2 дня выпить, хотя она рассчитана на месяц. Я не медик, и в медицину не лезу. Всё, что здесь разрешили мне написать, это к сожалению опыт. Не позволяйте больному «ломаться на сухую». Поверьте, это очень болезненный процесс. Говорят, что церковь помогает. Да, помогает, но тем кому за 35 лет. Эти люди уже замучались пить алкоголь. Они взрослые и понимают помощь церкви. Но, вначале, попробуйте дожить до этого возраста.

Внимание! Похмельное состояние бывает ужасным. Поэтому, товарищи родственники, либо срочно отправляйте больного в больницу, либо прислушайтесь к нему, сейчас дайте ему то, что он хочет и потом отправляйте в больницу. И опять же, не судите по себе. Иначе будут прыжки из окна, вскрытые вены, мордобой до смерти. И это не теория, это практика. Пьянство – это смерть!!! **Читатели родственники запомните** – в наркологии профессионально выводят из запоя, но алкоголизм неизлечим. Нельзя стать бывшим алкоголиком, можно стать непьющим алкоголиком. Захотеть самому не пить алкоголь можно только меняя мышление, только с книгами, общением, видео.

Это Важно: После выхода из запоя, особенно после наркологии, через 2-3 месяца, как-то автоматически, но это случается - выпить захочется по любому. Что-то у нас там в голове происходит. Поэтому мой совет – берете в этот день выходной и во-первых, покушайте хорошо, во-вторых, примите, успокаивающих, сонных медикаментов в таблетках (глицин, пустырник, валерьянка, новопассит и т.д) и поспите. Проснетесь, выпьете крепкий чая, кофе с сахаром, аспирин упса и тяги уже не будет. Если не послушаетесь, начнете пить алкоголь, то «здравствуй очередной запой»!!! (((

Вывод:

Чтобы перестать пить, нужно самому захотеть. Стресс, гипноз, рождение ребенка, смена обстановки (реже быть у себя с друзьями на пьяном районе) помогают, но не всем и чем Вы будете заниматься дальше?

Чтобы самому захотеть не пить алкоголь нужно мышление менять. А для этого нужно становиться экономически умнее, потому что мы в век рыночной экономики живем. Нужно больше общаться хоть в интернете, хоть в живую. Но самое главное, нужно находить свой икигай, любимое дело, больше работать на себя, ставить перед собой цели и достигать их. И тогда пить становится и некогда, и незачем. Ты доволен каждым днем. Ты сам не хочешь пить накануне, потому что завтра утром нужно быть трезвым. Это называется «Захотеть самому». Но в начале, любыми способами выходите из запоя, но не для того чтобы бежать на работу, а для того чтобы 2-3 недели отдохнуть, заняться здоровьем. **Здоровье в первую очередь.** Успокойте себя и потом Вы сделаете все в 5 раз быстрее. Больному нужно помогать делами, а не болтовней, и не медлить, не кричать. И когда начали помогать, то теперь не останавливайтесь, это долговременный процесс (проиграл не упавший, а сдавшийся). Русские не сдаются.

И примите это, не спорьте – бой с пьянкой мы проиграли, но войну выиграем.

Это интересно



Ферзь и конь в шахматах.

Очень многие мужчины или без работы, или ходят на работу «какую попало». Это большая ошибка пренебрегать отдыхом, но нужны деньги и поэтому, ты как «конь шахматный», проглатываешь свою гордость и идёшь на работу. Это ещё раз говорит о том, что пьянство и нехватка денег всегда рядом, и нужно меняться самим, «нужно менять мозги». Как минимум, нужно менять такую работу.

Читатели, наш физический и умственный потенциал, **вера в себя** – это сильнейшие жизненные резервы, ресурсы. После отмены крепостного права и в период НЭПа в России был сильный экономический рост. Потому что мужику дали возможность работать на себя. **Читатели, не бегите на работу, сделайте паузу, поменяйте свою жизнь.**

Товарищи, господа, когда выходишь из запоя, читай про себя молитву святителю Николаю, она хоть чуть-чуть, но помогает.

О, святой Николай, угодник Господень.
Теплый наш заступник, и везде скорый помощник!
Помоги мне грешному в настоящей жизни.
Умоли Господа Бога даровать мне оставление всех моих грехов.
Поскольку согрешил от юности моей, делом, словом, помышлением.
И в исходе души моей помоги мне окаянному.
Умоли Господа Бога, всей твари Содетеля.
Избавить меня от вечного мучения.
Да всегда прославляю Отца и Сына и Святаго Духа
ныне и присно и во веки веков. Аминь.



Храни нас,
Николай Чудотворец.

Читатели, я через все сам прошел, кроме написанного в этой книге ничего из существующего не помогает, я на себе проверил все! И не считайте меня умником, мне просто за людей в России обидно, которые верят интернету, а он кишит хламом. А как Вы хотите справиться с безденежьем и пьянством в России? Сотни лет уже,

признанными способами, с этими проблемами борются, а мужик, как пил, так и пьет, как занимал денег до зар.платы, так и занимает.

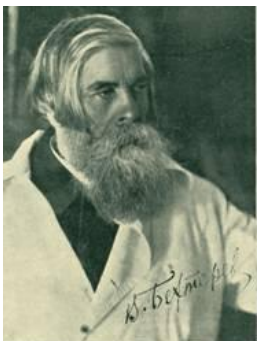
Читайте, ломайте стереотипы, не мыслите прямолинейно. В этой книге, пирамида Маслоу чётко говорит, в чём человек нуждается в жизни. Удовлетворите эти потребности хотя бы на половину и проблемы начнут уходить на второй план. Да, потребности в пирамиде Маслоу не материальны, и о них серьезно не думают, а это ошибка. Человек хочет бросить пьянку, но не получается. Ему помогают родственники, которые понятия не имеют, как это делать, т.к. судят по себе. Это ещё одна ошибка. Поэтому отходите от стандартного мышления в этих вопросах, не судите по себе, применяйте то, что в этой книге написано.

Книга «Тишина31» - это подход иной, дорога другая. И опять парадокс, эта дорога оказывается легче, дешевле, а в будущем ещё и прибыльнее. Господа, да эту книгу написал я с нуля, но я мыслю, как грамотные люди уже мыслили много лет назад:

«…есть способы не медицинские. На алкоголизм было потрачено много времени. Теперь потратим время на вещи лучше, чем алкоголь».
(Бехтерев В.М.)

Бехтерев Владимир Михайлович, выдающийся русский психиатр, невропатолог, академик. Основал первый в мире научный центр по комплексному изучению психологии и неврологии человека.

Еще 100 лет назад Бехтерев предлагал изменить подход к лечению алкоголизма в наркологических больницах. Он четко говорил, что пациент должен находиться на лечении 3 месяца. За это время он должен поменять свой образ мышления, искать своё, чтобы душа к этому лежала, трудиться, работать на себя, осваивать подходящую ему профессии, больше умнеть. В больнице должна быть библиотека, спорт зал и даже музей. Вот тогда, положительный результат от лечение в наркологической больнице, увеличивается в десятки раз.


Бехтерев Владимир Михайлович (1857-1927гг.)

Да, то что предлагал Бехтерев, в то время было дорого. Но сейчас, в век интернета, все реально, все применимо. И заметьте, то что я предлагаю в этой книге, пройдя через кошмары, получив опыт и сделав выводы, Бехтерев говорил об этом ещё 100 лет назад.

Это познавательно

Не спрашивай за что тебе всё это?
Спрашивай, какой опыт ты получил, что тебе это принесёт?
Ответишь и горизонты расширятся.
(Константин Витохин)

Тульский Токарев (ТТ) (легенда)



Тульский Токарев (ТТ) - Первый армейский самозарядный пистолет СССР, разработанный в 1930 году советским конструктором Фёдором Васильевичем Токаревым.

Масса пистолета с патронами – 0,94 кг., начальная скорость пули – 420 м./сек. Магазин вмещает 8 патронов калибра 7,62 мм. Опытный стрелок поражает цель на дистанциях более 50 метров. (10 серий по 10 выстрелов укладываются в круг, радиусом 1,5 см.).

В 1942 году Ижевский завод № 74 выпустил партию ТТ с магазином на 15 патронов.

Пули пистолета ТТ отличается высоким пробивным действием, которые способны пробить армейскую каску или лёгкий бронежилет.

Всего с 1930 по 1953 гг. было выпущено около 1 740 000 пистолетов.



Самый известный фотоснимок военных лет с пистолетом ТТ - знаменитый на весь мир «Комбат», фото Макса Альперта. Младший. Политрук Алексей Гордеевич Еременко, после ранения командира роты, взяв на себя командование, поднимает бойцов в атаку под Ворошиловградом в июле 1942 г.

Это познавательно

Бытует мнение, что алкаши - это уже не люди, это отбросы. Не спорю. Да, мы отбросы, но мы самые лучшие отбросы.

Курская битва 5 июля - 23 августа 1943 года.

Прохоровское танковое сражение



12 июля 1943 **года** на Курской дуге перешли в наступление танковые дивизии с обеих сторон. На Прохоровском поле завязалось танковое сражение, в котором с обеих сторон участвовало 1200 танков и штурмовых орудий. Это было одним из крупнейших в военной истории сражений с применением бронетанковых сил. На этом поле немецкие танки были и похоронены.

Всего на Курской дуге, было разгромлено 22 пехотные, 11 танковых и 2 моторизованных дивизии гитлера. Было уничтожено 1392 самолета. Сражения под Сталинградом и на Курской дуге заставили немцев перебросить большие военные силы из Европы. И, чтобы сейчас на западе не говорили о важности открытия второго фронта, что без второго фронта СССР с фашистами с трудом бы справился, то «понты» это всё: «***Господа иностранцы, знайте свое место***».

В то время, как в Сицилии войскам Великобритании и США противостояли две немецкие дивизии, советский фронт приковывал к себе примерно 200 немецких дивизий. И в Сталинграде, и под Курском, солдатам перед боем наливали спирт. В бой шли все: и дураки, и умные; и колхозники и учителя, и простые люди; и зеки, и алкоголики.

Да, среди них были отбросы, но это были самые лучшие отбросы.

На кладбище будет всё равно, сколько у тебя денег, поэтому живите настоящим, решайте проблемы сами. Думайте, делайте, добивайтесь цели и оставьте в этой жизни хороший «след» после себя. Цель – это дело пожизненное.

Раздел 4. Как меньше пить алкоголь в свободное время

«Не можешь жить – займись чем-нибудь другим»))
(Г.Е.Малкин)

Продуктовые магазины сделали всё, чтобы Мы очень быстро сняли тревогу, стресс и начали отдыхать. Антидепрессанты продаются на каждом углу с 10^{00} утра до 22^{00}, а в аптеках все 24 часа. В погоне за деньгами мы забываем про отдых, и снимаем стресс и депрессию алкоголем. На автопилоте люди пьют, потому что привыкли к такому быстрому отдыху.

Но есть: Диван, телевизор, чай, мёд, шоколад, coka-cola, семечки, мороженое, интернет. Баня, бассейн, прогулки до усталости, лыжи, футбол, турник, теннис, велосипед. Скажите пожалуйста, где здесь место алкоголю?

Читатели, когда хочется выпить в свободное время – это нервы, привычка, глупость, неверие или незнание другого отдыха, но не алкоголизм. И сейчас речь идет о выпить, а не о похмелиться. Это две совершенно разные вещи.

Товарищи, если нервы беспокоят, Вы не заняты и просто хотите выпить, то используйте другие способы вместо алкоголя. Эти способы работают, хотя прекрасно понимаю, что с привычки успокаивать себя алкоголем перестроиться сразу трудно.

Способы:

1.Носите с собой хороший, крепкий чай в термосе с мёдом или сахаром. Сахар это глюкоза, она успокаивает. Крепкий чай бодрит, помогает мозгам нормально работать.

2.Если очень захотелось выпить пива на улице в летний день, то выпей холодную банку кока-колы. Там тоже есть глюкоза. Результат Вас удивит.

3.Становится тревожно, примите глицин или глоток новопассита. Как и термос с чаем носите эти медикаменты с собой. Будьте всегда готовы, что любая тварь в этой жизни может задеть Ваши нервы в любой момент.

4.На ночь, вместо алкоголя, выпейте валосердин, новопассит, чай успокоительный, таблетки без рецептов из аптеки успокоительные или то, что врачи скажут. Утром мне спасибо скажете.

5.Вечером, перед телевизором шоколад, мороженое, семечки. Это вкусно, это глюкоза, но можно и потолстеть, поэтому:

6.Баня без пива, бассейн, лыжи, футбол, турник, теннис, велосипед или прогулки до усталости.

Согласен с Вами, что всё это полезно, но иногда не хочется, поэтому:

7.Ноутбук или компьютер с выходом в интернет, смотрите фильмы с высоким рейтингом. В конечном итоге времени с алкоголем станет гораздо меньше, если оно вообще будет! В интернете читайте всё кроме скучного и идея икигай сама придёт в голову. Найдете её и свободного времени не будет вообще, а жизнь изменится и проживете её не зря.



Дети, которые читают, станут взрослыми, которые думают.

Глицин, чай с мёдом или сахаром.



Практически бесплатный вариант успокоить нервы.

Читатели, не относитесь к интернету, и к выше написанному с недоверием. Понимаю, для многих это не новость, но всё гениальное просто (*не я сказал!*)). Если

нужно занять свободное время человека, так пусть займёт его хотя бы интернетом. Если очень захотелось выпить, а не похмелиться, то пейте кока-колу, а лучше поспать. Глицин, валосердин, новопассит, афобазол, и то, что врачи скажут, делают это очень быстро. **И не верьте мне, а проверьте! Потом опять же спасибо скажите.**

Кто-то скажет: «*А если без алкоголя нельзя?*»

А я спрошу: «*А Вы пробовали?*»

Смотрите правде в глаза. Алкоголь, даже хороший, но часто – это начало алкоголизма. А алкоголь в свободное время – **это четвёртый гвоздь** для человека с алкогольным прошлым. Пейте чай и больше читайте в тишине. Поставьте себе цель – придумать работу на себя, найти и сделать свой икигай (*так жизнь и меняется*).

И последнее. Это правда, хоть и горькая, но на счет бедности и пьянства нельзя наверстать упущенные годы за неделю. Вы потеряли «Имя», доверие, друзей и хотите всё вернуть по быстрее. Не спешите, только не бегите зарабатывать. Потому что так Вы уже пробовали. Потому что быстро не будет, но и медленно тоже уже не будет. Ускоряйтесь без ошибок. *«Глаза боятся, а руки делают».*





Не надо кричать, ругаться. Берегите нервы.

Примечание. Удивительно, но русские люди вообще не хотели и не хотят пить. В 1858-1859 г.г. в России был антиалкогольный бунт, который охватил 32 губернии. Более 2000 селений и деревень поднялись против спаивания нации. Люди требовали «Закрыть кабаки и не соблазнять их». Царское правительство жесточайшим образом расправилось с восставшими. И этому есть объяснение. Производство алкоголя - это целая индустрия, от выращивания сырья до розничных продаж. Запретить алкоголь на государственном уровне в России невозможно. Это десятки, сотни тысяч безработных и тысяча «самогоноварителей».

Депрессия, тревога, апатия – это душевные болезни, это «нервы».

Вопрос: Как с ними справиться?

Ответ: Время не лечит, лечат поступки в течении этого времени. Начинайте что-то делать, даже через не хочется. Куда-то сходить – это уже поступок. Поговорите с кем-нибудь, это общение, тоже поступок. Максимум через 30 минут депрессия пройдет.

Раздел 5. Как раздел 1-4 применить к молодёжи

Читатели, в начале введу всех в курс дела, о ком сейчас пойдёт речь.

Молодежь! Они приходят на работу в среду и обустраивают среду под себя. Им плевать на школу. Учитель не авторитет. С помощью интернета и смартфона они могут проверить любую информацию учителя за секунды и доказать совершенно обратное. Вообще, проверять полученную информацию - это девиз молодежи. Все покупки заранее анализируются, цены сканируются в сети, ну и сама целесообразность какого-либо приобретения ставится под вопрос.

«Если новый смартфон круче автомобиля, то пошёл он подальше, этот автомобиль, побеждает смартфон».



Государственные организации уже сейчас сталкиваются с молодёжью. Ох, я не хочу оказаться на месте этих самых организаций, ну если конечно им не попадется самый тугой представитель поколения.

Что мы имеем в итоге? Толпу открытых всему новому, забивших на стереотипы, многозадачных, стремительно развивающихся хайповых (**хайп** – ажиотаж) молодых людей с клиповым мышлением (это когда человек обрабатывает много разнородной информации поверхностно, не делая глубоких выводов.), и для старшего поколения говорящих на Албанском (буквы славянские, слова не понимаешь). И Вы скажете: «Куда катится молодежь?»

Не буду обобщать, но обмануть молодежь получится, если вам достанется особо тугой представитель поколения. Поэтому насчет алкоголя не обманывайте себя и их - *«Хороший алкоголь в меру, под хорошую закуску и далеко не каждый день – это нормально, почему нет? А вот пить что попало, не в меру и заедать сырком – это пьянство».* Молодые люди, или вообще не пейте, или соблюдайте хотя бы культуру питья! И опять же, сейчас речь идёт про выпить, а не похмелиться.

Но, как же все-таки бороться с алкоголизмом среди молодёжи?

Пример: Представьте себе аллергию на апельсины. Человека в детстве перекормили апельсинами и теперь всю оставшуюся жизнь ему их есть нельзя.

Вопрос: «Что делать?»

Ответ: «К сожалению, в детстве надо было думать».

Да-да, именно в детстве! Если дома Новый год, то водку и вино прячьте от детских глаз, шампанское пейте на кухне. *«С глаз долой и из сердца вон»* - опять поговорка, которая работает! Убирайте проблему с глаз ребёнка. Если взрослый человек усваивает окружающий мир на 80%, то ребёнок его усваивает на 200%.

В детстве с ребёнком прочитайте книги Углова Ф.Г. «Правда и ложь о разрешённых наркотиках». Углов, это хирург и жаль, что в детстве нам его никто не читал. Если уже поздно, а для подростков уже поздно, то дайте заменитель. **К примеру,** термос с хорошим чаем в рюкзак, шоколадный батончик. Всё это надо Вам купить, приготовить и дать подростку перед выходом на улицу. Купите ему велосипед,

ноутбук, билеты в бассейн, театр и т.д. Сам он этого не сделает. Дайте ему разнообразие и он ваш. Деньги подростку на руки давайте по минимуму.

Если уже вообще поздно, то начинайте с начала, с раздела 1 этой главы.

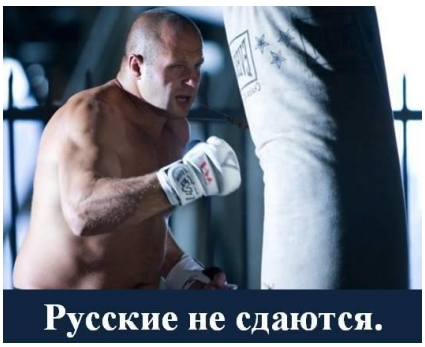
Молодежь, на счёт своего бизнеса, самореализации, икигай и спокойных нервов книгу прочитайте обязательно. Но, на счёт алкоголя, Вам книгу можно и не читать. Прекрасно понимаю: «Сейчас Вам плевать». Только усвойте одну истину: **Алкоголь – это ЯД, а «Синька – чмо».**

Ситуация в компании. Все пьют, а ты нет. Все ведут пьяные базары, а ты нет. В компании, где все пьют, а ты нет, девушки заметят Бреда Питта и тебя. Стать первым непьющим в компании это здорово, Вас запомнят. **К примеру,** Вы помните имя первого космонавта? А второго?)) (кстати, второго космонавта зовут Герман Степанович Титов). Не пейте, применяйте в жизни заменители алкоголя из раздела 4 этой главы!

Что касается заработка денег, то механизм в данной книге подходит для любого поколения. Все хотят много денег и желательно ещё вчера, «побыстрее». При этом парадокс, но в реальной жизни мы все ищем вторую половину, но пока ищем, встречаемся с четвертинками, и не торопимся. Читатели, ну так и с заработком: *«Начинайте с четвертинок, не торопитесь, но главное начинайте».*

И в конце один вопрос. В молодости, между парнем и девушкой, очень часто произносится фраза: *«Наша любовь сильнее власти, денег и плевать, что дальше будет».* Пожалуйста, молодые люди, скажите: «Что значит - плевать?».

Вывод. Молодые люди, пожалуйста, не испортите себе жизнь:
1.Не играйте и не спорте на деньги. Не кидайте на деньги людей, особенно русских. Русские всегда приходят за своими деньгами. Не залезайте в долги, не берите в долг.
2.Кредиты и аренда – эта кабала, уходите от кредитов и аренды как можно дальше.
3.Не пейте алкоголь. Алкоголь – это ЯД и он забирает время.
4.Больше читайте, умнейте, не будьте экономически пустыми и занимайтесь спортом.



Фёдор Владимирович Емельяненко
(род. 28 сентября 1976г., Россия)

Абсолютный чемпион мира по смешанным боевым искусствам ММА. Четырёхкратный чемпион мира и девятикратный чемпион России по боевому самбо. Заслуженный мастер спорта по самбо и мастер спорта международного класса по дзюдо. **Вот это уровень!**

Это познавательно

Счастье поколения после перестройки – кратко, без смартфонов.

«Если не получается, если ничто другое не помогает,
то прочтите наконец инструкцию!»
(«Аксиома Кана и Орбена»)

Нынешнее молодое поколение подвержено трем болезням, которые называются «кредит», «еда», «выпивка». Причина этому, а для многих следствие – это «отсутствие физического труда», «отсутствие живого общения». Простое решение есть и оно логично – когда подросток или просто человек занимается физическим трудом, у него руки заняты, нет в руках смартфона. **Когда человек плавает, ходит на лыжах, едет на велосипеде, занимается физическим трудом, играет в теннис, футбол, работает на 6**

сотках и т.д., у него нет в руках смартфона. Когда он вообще, чем-то физическим занимается, он меньше ест. Живое общение в кафе, плавно переходит в общение, но с смарфоном в руках. Поэтому больше ходите и меньше общественного транспорта. Тут встает вопрос времени, а он решается вечером составлением плана на следующий день. Все в меру – это русская поговорка. План на рабочий день – это и общественный транспорт, и обязательно пешком.

Кредиты. С кредитами, сейчас вообще все очень легко, но это жизнь в долг. Не буду вдаваться в большие подробности, но деньги в жизни легко не даются. Вспомните американские фильмы, когда человек берет кредит, а потом вдруг теряет работу и через какое-то время к нему начинают приходить и забирать телевизор, ноутбук, лужайку, а потом и квартиру. Это следствие легких кредитов в США, но и в России такое будет. Кредиты хороши для тех, кто не пьет, не болеет и его никогда не уволят – а это не про Россию. Поэтому читатели, соблюдайте меру в кредитах, а лучше как всегда, вообще без них.

Каждое утро, сотни не выспавшихся людей, в т.ч. и молодежь отправляются на работу в корпоративный «зомбиленд». Они идут туда чтобы в конце месяца получить зар.плату, а потом у молодого поколения, деньги тратятся на товар и услуги. И тут стоп…. - в большей степени, им нужен не сам товар, а нужно им похвастаться, вызвать восхищение окружающих. Но господа, счастье не в потреблении.

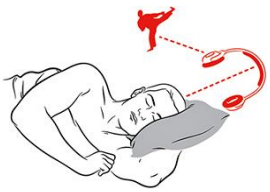
Платон и Аристотель во многом противоречили друг другу, кроме одного: они оба считали, что счастливым человека может сделать только доброделание. Счастье невозможно купить. Оно не наступает, когда вы приобрели вещь. Счастье - это не товар. Как не странно, но счастье это побочный продукт чего-то делания, доброделования. Для многих, это реализации своего икигай.

Господа, товарищи, развивайтесь, развивайтесь от простейших желаний к сложным, умнейте. Отдыхайте с культурой и искусством. И не забывайте, что все это с одной стороны..., а с другой стороны, счастье – это дети…))

Это интересно. Изобретения, которыми занимается одарённая молодёжь в мире (скачено из интернета).



Подводные транспортные туннели.



Учёба во сне.



Сворачивающийся в рулон телевизор



Изменение генома человека.



Бионическая линза для сверхчеловеческого зрения



Виртуальная реальность (подняться на Эверест не выходя из дома).



Это изобретение супер, классно, только есть один вопрос: «~~наху..~~ Зачем это нужно?»

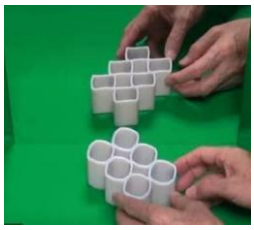
Если кто-то считает, что все хорошие рабочие места в России заняты молодёжью, то это миф. Молодежь сейчас в основном сидит в интернете, а там где нужно работать руками и мозгами, её нет. **К примеру**, как вышеуказанные изобретения применить в массовых масштабах? Как эти изобретения помогут человеку, живущему с доходом ниже среднего в месяц?

Да никак! Так что, господа безработные, у нас большое будущее. На производство еды, ремонтные услуги спрос есть, а вот времени уже мало.

«Круг – это квадрат» - оптическая иллюзия. Вот это реально интересно, отражение от зеркала!!!



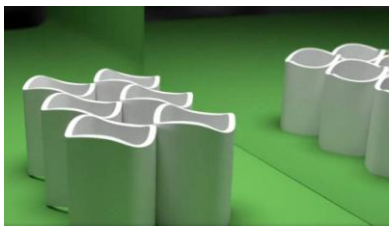
Отражение фигуры в зеркале



Поворот фигуры



Отражение после поворота



Секрет в геометрии фигур

Заключение по главе 1

«Работать нужно не 12 часов, а головой!»
(Стив Джобс, Apple)

Есть 4 гвоздя для крышки гроба, которые пока у нас в руках:
1.Запой, а точнее неумение выходить из запоев.
2.Отсутствие самореализации, своего промысла, икигай, работы на себя.
3.Скандалы дома (нервы).
4.Алкоголь в свободное время (практически все проблемы в жизни из-за пьянства).

Чтобы изменить свою жизнь, нужно решать сразу 4 задачи одновременно. Пусть это будет медленно, но капитально. Самореализация, свой икигай, работа на себя, которая нравится, и обязательно с своим оборудованием и инструментом принесут деньги и займут свободное время. Дома не указывайте, не учите, не упрекайте, не спорте на повышенных тонах. До этого всё всегда заканчивалось скандалом, поэтому молчите первый. Говорите – да согласен и уходите. Не пейте алкоголь, от этого ВСЕ проблемы. Пьянство - это смерть, алкоголь - это яд и главное, он забирает время. Занимайтесь доброделанием, а то помрете, словно и не было Вас никогда.

Думайте и **ставьте себе цели в жизни (мечты)**, достигайте их, умнейте, умнейте экономически (см. главы 3, 5, 6), не позволяйте себя обманывать. Оставьте хороший след в этой жизни после себя, к примеру – сами постройте себе дом (см. главу 4). Не залезайте в долги, не играйте на деньги, уходите от аренды, берите кредит только в крайнем случае. В рабочие дни, 10 часов, 60% времени зарабатывайте, мыслите о деньгах. (12 часов можно находиться на работе, но не работать). 40% времени не зарабатывайте, а посвятите время себе, семье, дому, церкви, отдыху. Когда чаще видишь родственников и что-то вместе с ними делаешь, то появляется опыт меньше повышать голос. Находите время для родственников, потому что когда их не станет,

будет больно, но изменить уже ничего не получится. Найдите себе вторую половину, только взаимную (когда кто-то рядом жизнь наполнена звуками, есть смысл).

На счет выпивки - если Вам не нужно похмелиться и с самореализацией в жизни все хорошо, но Вы пьете, то это привычка, хотите кайфануть, расслабиться, голова болит от курева – это жизненный стереотип. Ломайте его, выпейте глицин, новопассит, хороший чай с мёдом, банку пепси-колы, посмотрите хорошее кино или просто поспите. Пропейте курсом таблетки из аптеки и бросайте курить. С возрастом переходите на 4-х дневную рабочую неделю и много внимания уделяйте детям. А если все таки 1-2 раза в год хотите кайфануть и уходите в запой, то тут я не знаю, что делать. Только кайфуйте с хорошей закуской. Перед сном обязательно нужно принимать абсорбенты. А через 3-4 дня, когда таким образом типа отдохнули, нужно хорошо прокапаться. Ломайте стереотипы, привычки. Один раз сломали старый стереотип, второй раз, а в третий Вы уже сами создаете новый стереотип без алкоголя. И тут, как раз будет в тему, эта интернет информация про - займитесь спортом, йогой, танцами, творчеством, боксом, сходите в театр. И от икигай, от самореализации кайфуют, когда результат видишь, а для этого мозги нужны, для этого всю книгу Тишина31 читайте. Пьющему человеку нужно читать эту книгу только на 4-5-й день выхода из запоя и параллельно принимать успокоительные лекарства, восстановите нервы, здоровье. Здоровье в первую очередь.

Как видите, пока будете всего этого достигать, то свободного времени не будет. Вы сами захотите не заниматься ерундой (пить), деньги зарабатываются и тратить их без причинно просто некогда, т.к. Вы заняты доброделанием, у Вас есть цель в жизни, любимое дело и люди, которым нужно помогать. И не забывайте о себе, отдыхать надо обязательно, нужно спать, а завтра сделаете все гораздо быстрее. Не надейтесь не на кого, делайте все сами. Работа и деньги, это только часть жизни. Не оставляйте все остальное на потом, потому что потом не произойдет…

Да, 4-е гвоздя есть, и у Господа на Вас свои планы тоже есть.
Но только не отдыхайте с алкоголем. Алкоголь забирает время.

Примечание. Читатели, если Вы думаете, что у Вас с нехваткой денег и с пьянством проблемы, то скажу Вам: «У больных раком мозга или кишечника проблемы». А у Вас жизненные трудности, которые решаются мозгами и не сидением на пятой точке.

Это познавательно

«Любая птаха, коль с ветки упадёт закоченев от стужи,
не испытает жалости к себе. Лишь человек себя жалеет …»
(Лоуренс Д.Г., избранное)



Юрий Власов (СССР)
(5.12.1935 – 13.02.2021гг.)

Юрий Власов (чемпион всего), обладатель 31 мирового рекорда в тяжелой атлетике.

Да, он тренировался, но то, что он делал со своим организмом, даже перегрузками не назовёшь. Власов подвергал себя нереально-экстремальным нагрузкам. Там, где обычный человек отправлялся на кладбище, Власов «разминался»! Поэтому он был «чемпионом всего» в тяжелой атлетике.

И естественно нагрузки дали о себе знать. Из-за болячек и болезней в 35 лет самый сильный человек на планете был не в состоянии поднять даже 5 кг. Не знаю, что после этого можно было бы сказать, но скажу только одно: «Как всегда он победил». **Потому что нет такого возраста, когда поздно менять свою судьбу.**



Когда заканчивалась эта книга, Власову Юрию Петровичу было 83 года!

Читатели этой книги разные. Поэтому в этой книге будут встречаться повторения и будет часто написано: *«Больше читайте, общайтесь, думайте, записывайте».* Но только так в голову может прийти хорошая мысль, идея. Очень подробно о нахождении своего икигай я написал в главе 2. Но он будет неполноценный, если у Вас нет знаний экономики. Поэтому главы 3 и 6 этой книги нужно изучать обязательно. Всё это в системе мышление меняет, мозги начинают правильно думать, так и жизнь улучшается!

Содержание:

Глава 1 Плесень, четыре гвоздя	**Глава 2** Самореализация, работа на себя в примерах (икигай)	**Глава 3** Экономика	**Глава 4** Профессия «…И снова здравствуйте»! Самому построить дом.
Глава 5 Маркетинговый холокост	**Заключение**	**Глава 6** Экономика, вышка	**Глава 7** Деньги от государства безвозмездно



Если Вы читаете эту книгу, значит Вы все правильно делаете.

Глава 2. Самореализация, работа на себя в примерах (икигай)

«Всё проходит, и это пройдет.
Не может бесконечно идти дождь…»
(Царь Соломон)

- Господа, товарищи Вы умеете выгодно продавать или находить клиентов?
- Нет.
- И я нет. А что Вы умеете?
- Чинить, ремонтировать, строить, писать, считать, копать, «бухать» …, много чего.
- Так давайте это и продадим.

«Умнейте, продавайте или свои руки, или свою голову. А лучше и то, и другое. Для нас они бесплатные».


Константин Витохин

Причина успеха многих троечников в их высоком эмоциональном коэффициенте - EQ, а не в коэффициенте интеллекта - IQ. EQ – это приспособленность к жизни.

В этой главе 56 примеров заработка, самореализации и промысла. Есть простые и сложные примеры. Но суть не в том, чтобы после этой главы Вы 100% стали применять написанное. Суть в том, чтобы во время чтения у Вас своя идея появилась. Читатели этой книги разные, примеры тоже разные, цель одна – самому придумать себе бизнес, свой икигай или любимое дело.


Александр Васильевич Суворов (1730г.-1800г.) Фельдмаршал России

Думайте!
«Цель и задачи должны быть сложными.
Решение несложным».

Несложное решение. *В 60 годы американцы потратили 1 млн.$, чтобы изобрести ручку, которая пишет в космосе. Русские не заморачивались, взяли в космос карандаш. Со*

временем карандаш перестали применять, т.к. отколовшиеся кусочки от грифеля (стержня), в невесомости могли улететь и испортить оборудование.

Работать на себя - это самый доступный способ начать менять свою жизнь, победить безденежье, а про выпивать, вообще забыть. Читатели, с одной работой у Вас в этой жизни возможно не получается. Пробуйте новое!! Но уже с чувством, с толком пробуйте. Сейчас у Вас уже есть и знания, и жизненный опыт. Только не придумывайте что-то дурацкое, а то и призы будут дурацкими.

Примеры работы на себя:

1.Купите б/у кожаную куртку и делайте сумки для себя и на продажу из б/у кожи. Из старых джинсов можно и нужно сделать шорты или опять же сумку, сумки для смартфона (см. рис. 1). Сделайте себе логотип (см. глава 3) и продавайте через avito, вк, маркетплейся, персонально продавайте. Маркетплейсы – это интернет площадки. Не знаете, как работать в интернете? Это очень плохо! Научитесь, вот Вам очередная цель, это подготовка.



Рис. 1 Какие сумки можно делать (цены 2018 г.)

Выкройки сумок берутся из интернета. Куртки и джинсы покупаются там же, или в секонде, или в церкви, там вообще бесплатно можно взять. Место для работы (см. рис. 2). Где взять деньги для начала (см. главу 1, 7) и лучше всего по соц.контракту взять. Сейчас многие думают, где арендовать помещение для своего бизнеса. Но господа, аренда и кредит это уже крайний случай, когда других вариантов нет. Аренда и кредит могут убить любой бизнес. И это говорю Вам я, человек, который пишет бизнес–планы с 1998 года, который не редко видел, как после выплаты аренды у людей руки опускались и на бизнесе ставился крест. В общем, считайте, думайте, ищите и найдёте место для своего бизнеса, за которое даже платить не надо.

Примечание



Фото китайской квартиры, вид сверху.

Это в Китае нет площадей, а в России есть. Поэтому, прибегайте к аренде в последнюю очередь. Не надо кормить незнакомых людей, т.е. арендодателей.

В России 40% Вашей квартиры пустует, что можно и нужно использовать.



Рис. 2 Хоум-офис. Стол площадью 2,4м2, который не мешает

Где купить такой стол, как на рис. 2?

Читатели, экономика - это наука о рациональном ведении хозяйства, т.е. только в «+», а купить Вы всегда успеете. В домах у Вас на районе, люди, делая ремонт, выкидывают уже разобранные старые шкафы, шифоньеры. Вот Вам и столешница. Вам нужны деньги не на стол, а на верёвку и саморезы. Перфоратор возьмёте у соседа (хотя у мужика должен быть свой инструмент).

Как продать сумки?

Выставляйте картинки на avito, маркетплейсах, соц.сетях. Продавайте сами, пройдитесь по бизнес офисам с готовыми изделиями и своей визиткой (рис. 3). Среди студентов найдите лидера, авторитета и дайте ему сумку бесплатно, чтобы он носил и другие видели, а потом у Вас же покупали.



Рис. 3 Визитка сумки

К визитке относитесь как японцы или корейцы. Они, когда отдают свою визитку, то смотрят в глаза и немного кланяются. Визитка это лицо человека, это «Имя». Относитесь к визитке, как к №2 после паспорта.

Как сделать хорошую визитку написано в главе 3.

Дать платную рекламу – это для тугих. Это последний вариант распространить информацию о себе. Работайте красиво, капитально, как для себя, и тогда сарафанное радио сделает своё дело, т.е. заговорит о Вас положительно.

Без визитки, без своего логотипа, без научного подхода, даже и не думайте выходить в люди и начинать зарабатывать. Потому что *«Я уже пробовал, у меня не получилось»* - это постоянная фраза людей, которые начинают зарабатывать, пренебрегая научным подходом. Как придумать для себя визитку не просто написано, а по полочкам разложено в главе 3 этой книги.

С визиткой будьте осторожны! Придумывать её, работать над ней надо уже сейчас, а раздавать нужно месяца через три после первых продаж, после удаления всех минусов (косяков), которые будут обязательно обнаружены за эти 3 месяца.

2.Изделия из металла своими руками (см. рис. 4). Металл покупается в магазине или в пунктах приема чер.мета. В чер.мете дешевле в 4 раза, но размеры нужно поискать.

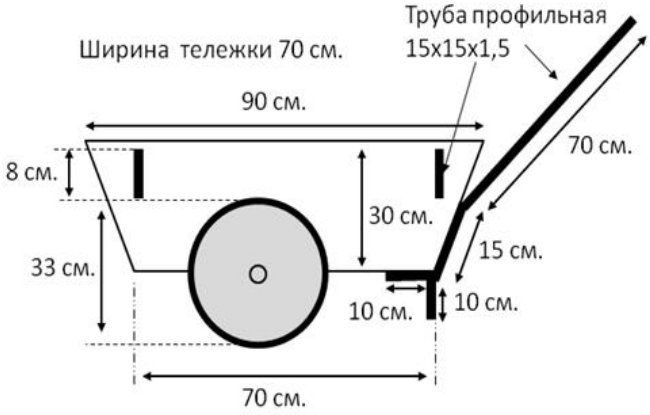


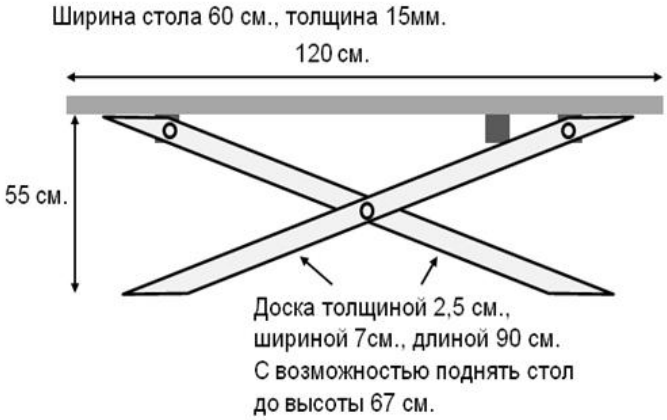
Дымоходы делайте самостоятельно. Самое дорогое в этой печки – это хорошее огнеупорное стекло. Посмотрите в интернете стоимость печи и дымоходов, а потом посчитайте, сколько это будет стоить, если Вы сделаете сами. И помните, в интернете Вы найдете дешевые печи, но там сталь тонкая, которая прогорит через 4 года.

Рис. 4 Печь для дома

3.Изделия из дерева смотрите рисунки ниже. Для начала бизнеса используйте **деньги по социальным контрактам**, пособия на бирже труда. Читатели, все реально - я сам получил и другим помог, и помогаю.









Стол и стенки тележек можно сделать из стенок шкафов и шифоньеров, хотя можно и купить. Колеса на подшипниках, но деревянные с вырезанной полоской от авто.шины по окружности. Покрывайте все краской или смолами в 2 слоя для гидроизоляции.

Далее показано оборудование, которое было куплено на деньги по социальным контрактам и пособиям на бирже труда. Более подробно о соц.контракте и пособиям написано в главе 7.

Товарищи объединяйтесь, кооперируйтесь. Если Вы не можете получить гос.субсидию, то найдите того, кто может. Покупайте оборудование по своей деятельности, но в будущем работайте сообща. На оборудование ниже и инструмент, люди получили государственные деньги, они занимались на 60% производством, т.е. делали своими руками. А на 40%, как шабашили, так и шабашат. Да, и у себя дома сделали красивый ремонт!

Далее... **На данное оборудование люди получили деньги по соц.контракту. Если Вы находитесь на стационаре больницы, то у Вас есть время заниматься здоровьем,**

читать и вникнуть в эту книгу. Вам даже, в какой-то мере повезло. У других этого времени нет.



Полуавтомат сварочный





Дрель аккумуляторная 18 В





Углошлифовальная машина (Болгарка)



Станок гибочный



Станок заточной



Станок сверлильный





Перфоратор





Смартфон





Станок деревообрабатывающий





Ноутбук



Рубанок аккумуляторный



Дисковая пила









В книге я часто пишу – умнейте экономически, учитесь. Но смотрю статистику по сайту tishina31.ru и оказывается мало кто хочет учиться, все грамотные. Это какой-то не здоровый парадокс. Читатели этой книге акцент делают на главы 1 и 2 и дальше мало читают, учиться не хотят. Господа, главы 1 и 2, это главы, как заработать. Но ума нет, считай калека, и не я это придумал, читать нужно все главы. Изменение своей жизни к лучшему – это системный процесс. А то получается, как у зубного, зуб заболел и ты принимаешь классное обезболивающее и все, жизнь наладилась. Но через 6-8 часов обезболивающее проходит и ты принимаешь ещё и ещё. И так до тех пор, пока зуб не удаляют с помощью операции. Господа, не доводите до операции, учитесь на чужих ошибках, читайте книгу целиком. Тогда толк будет не на 100, а на 200%. Найдите время, чтобы в тишине, с чувством, с толком, с расстановкой прочесть книгу полностью.

Заметьте, по соц.контракту, кроме оборудования можно купить себе хороший инструмент, и самое главное – материал (древесину, металл, диски, краски, сверла, саморезы и т.д.). Как видно, получившие деньги и дальше могут заниматься «шабашками», но также дополнительно делать изделия, к примеру - у себя в гараже.

Господа, для своего бизнеса используйте гаражи, это гораздо дешевле, чем аренда. Если нет гаража, то вот как раз гараж можно арендовать. В крайнем случае, старый гараж можно купить совсем не дорого. Такие гаражи есть, но надо искать. И в этом случае, для покупки гаража можно прибегнуть к кредиту.

Самые известные компании, которые начинали работать в гараже

1. Amazon. Интенет-компания, начинала с продажи книг №1 в мире, размещаясь в гараже.
2. **Apple**. Первые персональные компьютеры были сделаны в гараже.
3. Disney начал создавать свои первые мультипликационные фильмы в гараже.
4. **Google.** Первые программы были написаны в гараже.
5. **Harley Davidson**. Всё начиналось с приобретения токарного станка, болгарки и дрели. А вот картинка их гаража



6. Первую куклу **Барби** сделали в гараже.

7. **Hewlett-Packard**. Первый принтер был сделан в этом гараже.



4.Другие изделия, под производство которых можно получить государственную помощь и производить с минимальной оплатой за аренду.





Из б/у газовых баллонов.



Узорчатые решетки для первых этажей многоквартирных домов





Металлические каркасы зем.снарядов для прудов в сельском хозяйстве

Данные изделия по принципу цена-качество пользуются спросом. Плуг для лошадей в сельском хозяйстве (с/х), это вообще экологическая тема. Лошади – это замена больших расходов на транспортные перевозки. Навесной каркас для гаражей из древесины обязательно покрывайте краской. Тогда он простоит десятки лет.

В общем, смотрите больше интернет и Вы обязательно что-то интересное и новое для себя там найдете.

Спрос на вышеперечисленные изделия, особенно печи с каждым годом будет расти. Частные дома в России строятся, а коммунальные услуги с каждым годом дорожают. Официально поставить печь в квартире пожарники не разрешат. Но это, если официально. Лес в России - это ресурс возобновляемый, а вот уголь уже начинает дорожать.

5.Кто-то в масштабах города занимается починкой электроприборов, электропроводки. А Вы этим занимайтесь в масштабах своего района. «Электрик с Вашего района»! (см. рис. 5). Господа, не спешите, начинайте с малого, но капитально начинайте.



С виду объявление должно быть дорогим, цветным. И Бога ради, не гонитесь за деньгами в первое время. Предлагайте свои услуги пока по наименьшей цене. Делайте себе «Имя», чтобы о Вас положительный слух пошел - «сарафанное радио».

Рис. 5 Объявление на подъезд дома

До такого объявления, Денис говорил: *«Я уже пробовал. Выставлялся на avito, расклеивал объявления по подъездам, но за полгода никто не позвонил»*. Но Денис, у тебя не было логотипа, названия, рекламного слогана, а объявления были простые, чёрно-белые. После такого объявления, у Дениса дела пошли.

6.Оказание услуг по вскрытию замков. Услуга недешёвая, только умоляю, перед этим просмотрите сайты «Моя реклама» и Avito. Посмотрите, сколько там таких умельцев уже есть.

7.Детский писатель, иллюстратор. Выберете в интернете самые хорошие логические, геометрические, математические задачи, загадки и составьте свой сборник. Дайте прочитать своему ребенку или сделайте это вместе, а потом можно и продать. Или придумайте индивидуальную сказку для других детей и продайте её родителям.

8.Умеете рисовать, рисуйте, умеете шить, шейте (см. рис. 6). Например, репродукции икон на дереве или картин великих (Ван Гог, Моне, Пит Мондриан и т.д.). Все в масле. И если картина будет красивая, то это очень хороший подарок для тех, у которых уже все есть, т.е. платят за неё дорого.

Умеете шить, шейте.



Рис. 6

Умеете рисовать, рисуйте.



Картина «Композиция с красным, желтым, синим и черным». Пит Мондриан (1930 г.) Рыночная стоимость 20.000.000$

Мозговые горизонты человека гораздо шире, чем: «Учёба, работа, семья, пенсия». Поэтому, читая примеры, которые с Вами даже не связаны, и у Вас появится совершенно иная мысль.

9.Этнический туризм. Данный туризм не обязательно должен проходить в сельской местности. Можно устроить туризм у себя в городе: показать бандитские районы, как люди живут бедно, как они бухают и как при этом себя ведут. Это дорогая экзотика. Спрос будет даже со стороны иностранцев.

10.Курсы выживания в дикой природе. И без Вашего участия об этом можно прочитать бесплатно в интернете. **Но,** представьте себе офисного работника. У него есть деньги для своих детей, но нет времени для детей. А тут «опачки», Вы пришли к нему с своим предложением! И он скажет: «А почему бы и нет, ведь у Вас всё спланировано и организовано». А у Вас же будет всё спланировано, не правда ли?

11.Если Вы юрист, экономист и т.д., то найдите узкий сегмент в своем бизнесе и станьте в нем профессионалом. К примеру, экономист, который лучше всех в городе пишет бизнес-планы.

Примечание. Параллельно с мелким ремонтом можно купить машинку и стричь мужиков под бокс, полубокс, с окантовкой на шее и на ушах. Надеюсь это будет в 2-3 раза дешевле, чем в парикмахерской. Там работы на 6 минут, и ходить никуда не надо. **Машинку нужно дезинфицировать обязательно, потому что головы у всех мужиков разные, в т.ч. с болячками.**

«Если за всё платить, деньги могут закончиться»
(без автора)

12.Самореализоваться на 6 сотках можно и даже более чем, можно. Дача - это не «голгофа», а отдых. Земля всегда приносила доход. На даче нужно усердно работать 2-3 дня весной и 2-3 дня осенью. В остальное время просто работать 2-3 часа в день и то, далеко не каждый день. Больше не надо, но меньше тоже не надо. Сразу скажу, что если у кого-то нет дачи, то ищите заброшенные участки и покупайте не дорого. И

опять на счет денег – не желательно, при покупке дачи пользоваться кредитом. Кредит нужен только для бизнеса, чтобы зарабатывать и погашать кредит.

Мысли вслух!

Кто-то скажет: *«Дача – это не моё».* Читатели, скажите, а что там не Ваше**?**



Молодая картошка в масле с зеленью в июне не Ваше?



Или картошка на сале с огурчиком в феврале не Ваше?



Слабосоленые огурчики не Ваше?



Или мочёные помидорчики зимой не Ваше?



Орехи фундук. Тут без комментариев.

Чтобы хорошо кушать, нужны деньги на мясо, хлеб и молоко, а так же на лопату и навоз.

Скажите, что не Ваше? Мангал, шашлык или кресло с пледом возле камина под Новый год не Ваше? **Чего Вы хотите?** Хотите мало думать, мало работать и жить в достатке. Ну в принципе, губа не дура, но это на вряд ли получится.







Картинки из интернета, но после главы 4 Вы сможете построить себе дом сами.

Кто-то скажет: «*Это всё легче купить*».

Господа, **во-первых**, купить никто не запрещает. У нас свободная страна.

А **во-вторых**, эта книга написана для тех, кто испытывает нехватку денег. Поэтому с высказываниями: «не моё» и «легче купить», пожалуйста - «меньше текста» или «идите лесом».





Купить можно всегда, только у кого? Покажите, кому нужно переплатить в 2-3 раза, чтобы купить картофель?





В Белгородской области ведро (10л.) картофеля с 6 кустов собрать реально. Делается всё так, как пишут в интернете + навоз. Где взять куриный навоз, спросите у частника, торгующего курами на рынке.)) Как сделать компост смотрите в интернете.

Сейчас, люди часто задают себе вопрос: «Деньги, деньги, где взять деньги?????»

А я Вас спрошу: «А зачем они Вам сейчас?»

Вы скажите: *«Вопрос странный, даже идиотский?»*

Согласен вопрос странный, но я не идиот.

Да, я Вас прекрасно понимаю, что после таких фотографий кому-то захотелось есть. На колбасу, майонез, хлеб деньги нужны, это не странно. А вот 8 лет писать книгу «Тишина31», чтобы Вам ответить на вопрос «Где взять деньги на колбасу?» - вот это странно, вот это идиотизмт!

Да, деньги на еду нужны, но не забывайте про вопрос на счёт лопаты, тяпки и земли.

«Где взять деньги на колбасу?» и «Где взять деньги для реализации идеи, цели в жизни?» - это два разных вопроса.

Цель в жизни – это не колбаса, а дело пожизненное.

Эта книга была написана, чтобы человек задумался, нашёл себя, нашел цель в жизни, поэтому продолжим …

И опять задам вопросы: «Зачем деньги Вам сейчас? У Вас есть идея? Чего Вы хотите?»

И если ответ: «*Пока не знаю, пока только денег хочу*», то начните что-то интересное искать в интернете. Для самореализации, для икигай нужна подготовка, время, знания, а потом уже деньги.

Из вопросов: «Какая у тебя цель в этой жизни? Чем ты любишь заниматься? Какая у тебя мечта?» оставьте всего один - «Чего ты хочешь?» Это как в сценке Романа Карцева и Виктора Ильченко про склад в советское время, на котором всё есть. Читатели, определитесь вначале сами.

Диалог заведующего складом и простого человека, которому дали премию (возможность) один раз отовариться на складе, на котором всё есть, во время полного дефицита в магазинах страны в советское время.

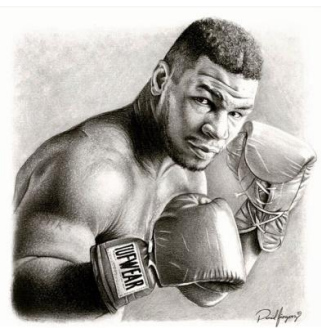
- Это склад?
- Да.
- Мне сказали, что здесь все есть.
- Да, что вы хотите?

- Лекарства, какие у Вас есть?
- А какие вам нужно?
- Ну... пирамидон.
- Сколько?
- Восемь, десять, пятнадцать.
- Хорошо. Дальше.

- Что у вас ещё есть?
- Что вам нужно?
- Джинсы.
- Белые?
- Нет синие. А что, и белые есть?
- Меня интересует, ну, поесть что-нибудь. Вот, например, ну хотя бы, допустим, колбаса.
- Какая вас интересует?
- Ну, такая... покрепче...
- Хотите сразу три?
- А что, есть? Тогда четыре, пять. Пять плюс одна.
- Дальше.

- Что есть?
- Что вас интересует?
- Ну, вот эти... Как их? Крабы есть?
- Сколько?
- Скажите, а вот, допустим, рыба.
- Какая?
- Меня интересует... сазан.
- Сколько?
- А сом?
- Сколько?
- Тогда стерлядь.
- Сколько?
- Две, четыре, пять и сом один.
- Испортится он у вас.
- Пишите три... пусть портится.

А начиналось всё с вопроса: «Что Вы хотите?»



«Есть цель? Разбейся, но добейся.»
(Mike Tyson)

Что Вы хотите?

Хотите свой бизнес начать, «Имя», уважение создать (или вернуть), на хорошую работу устроиться, «высшее образование получить», дом построить… Как это сделать уже в этой книге.

Если хотите женщину вернуть, то эта книга конечно поможет, но лучше обратиться к Гермионе))).

Если хотите с недругами разобраться, то разбирайтесь. Но чтобы разобраться, нужна сила, а Вы, часто неподготовленные, и в волки лезете. Ну сейчас Вы разберётесь, а что будет дальше? «Пока не запряг — не нукай». Не спешите, подготовьтесь! Это как раз тот случай, когда чем медленнее догоняешь, тем лучше.

Если хотите жить в достатке, то придумайте интересное для себя дело, бизнес.

Если кто-то Вам роет яму, то пусть роет. Когда закончит, Вы там бассейн себе сделаете. Ищите для себя цель в жизни. Есть цель? Разбейся, но добейся.

Следующий пример самореализации:

13.Что Вы ещё не сделали в своей жизни? Может быть, Вы хотели боксу научиться, а времени не было или робели. Так вот сейчас у Вас время есть. Бокс успокаивает. Может быть, Вы хотели научиться в шахматы хорошо играть? Найдите в интернете самоучитель по шахматам и играйте с компьютером.

Может быть, Вы изначально хотели кем-то другим стать, а родители направили туда, куда они хотели? Так ломайте стереотипы. Мечты должны сбываться!



«*13-й, бей, как гайкой, на конце кнута*».

Хотите поменять свою жизнь, стать уверенным, то отходите 1 год в секцию бокса, помогает в любом возрасте

Беседин Владимир Николаевич.
г.Белгород. Заслуженный тренер РФ по боксу. Мастер спорта международного класса.
Спасибо тебе, Владимир Николаевич.





Рис. 7

14.Производство грибов (см. рис. 7). Посмо-трите в интернете урожайность грибов в год. Будете приятно удивлены. Разведение грибов даже у себя в квартире на полочках – это минимум 2000 руб. экономии на еде в месяц. А ещё их можно обменять у соседей. Вино из дачного винограда тоже можно обменять на свинину на рынке.

15.Переработка мусора, мусорных свалок. Есть 4 вечных, золотых бизнеса, на который спрос будет всегда:

1.Хлеб. **2.Соль.**
3.Ритуальные услуги. **4.Утилизация мусора.**

Читатели, на будущее – когда что-то делаете своими руками, то не забывайте про торговлю. **К примеру**, если делаете внутреннюю отделку, то сразу продавайте средства и инструмент по уходу, носите с собой визитки тех, кто пишет или рисует картины на стены. Девочки, которые делают ногти дома, обязательно должны перепродавать средства по уходу, т.к. клиентская база, хоть какая-то, но у них уже есть.



Объединяйтесь

На счет золотого бизнеса скажу, что торговля продуктами питания всегда приносила доход. И ещё – если в своей работе с кем-то объединяться, то это приводит к экономии. К экономии за аренду, при покупке сырья, материала, расходов на рекламу.

Кооперация, альянс, картель, союз – это всё значения одного слова «объединение».

Читатели, превращайте примеры в этой главе в своё оплачиваемое хобби, а возможно потом и в официальный заработок.

В поиске работы на себя есть один нюанс: идею Вы сами должны придумать. Вам могут подсказать, но додумывать Вы должны сами. Когда Вам все дали на «блюдце с голубой каемочкой», то это чужое, и относиться Вы будете к нему, как к чужому. А лучше относиться, как к своему, к «Моё». Потому что за свое Вы загрызете!

16.Повесьте рекламный баннер у себя на балконе и за это возьмите денег. Естественно, Ваш балкон должны видеть толпы проезжающих и проходящих.

17.Изготовление бензиновых зажигалок кустарным способом, типа Zippo (см.рис. 8). На них можно наносить гравировку. В интернете есть видео, как это делается. Подготовьтесь, возьмите гос.субсидию (см. глава 7) и всё получится.


Рис. 8

18.Зимы в России бывают снежные, а бывают очень снежными. С помощью лопаты, веревки, лестницы и помощника можно очистить крышу коттеджа и двор от снега в течение 1,5 часов. Состоятельные люди за это хорошо платят.

Примечание. Снежная зима - это «**золотое дно**» для безработных Москвы. В начале февраля 2018г. за расчистку подходов к машине и грубую очистку самой машины в Москве просили 1500-3000 руб.

19.Стрижка газонов. Садовник на час. Мелкая подработка, выполнение поручений (выгул животных, сходить за покупками, убрать в доме, помочь с перевозкой вещей и т.д.). Это всё оплачиваемое хобби, заниматься этим можно у себя на районе, только имейте визитку. **Читатели, это мелкие подработки, и у Вас их должно быть несколько, чтобы времени свободного не было. Но основная Ваша цель, это след в жизни оставить. И пока идете к цели, обязательно с пользой занимайте свободное время.** Научитесь хорошо работать в интернете.

20.Купите карася, карпа, выпотрошите, засолите, просушите в квартире даже зимой возле батареи и вентилятора. И продавайте поштучно персональными продажами у себя на районе. Только покупайте рыбу у фермеров, а не у перекупщиков. А также можно рыбу дома чистить, потрошить, добавлять репчатый лук, укладывать на подложку, оборачивать плёнкой и в тот же день продавать опять же персональными продажами. Да читатели, нужно иметь визитку, быть постоянно трезвым. Персональные продажи – значит не через магазин, а сами на районе, сами по квартирам.

21.Оплачиваемое хобби в домашних условиях. Оборудуйте 2м^2 своей квартиры. Завесьте одеялом для шумоизоляции. Оборудуйте участок возле мусоропровода. А можно вообще чуть-чуть расшириться (см.рис. 9). Вот здесь и занимайтесь.


Рис. 9


Рис.9

22.Репетиторство, консультации, шефмонтаж при строительстве, сочинение песен, рифм, текстов для рекламы. Юмористические сценарии продавайте, на ТНТ, СТС и т.д. Каналы между собой конкурируют, а денег у них «валом» и они готовы за хороший продукт платить много.

23.Не знаю, в каком населенном пункте России Вы живете, поэтому скажу в общем. Поход в горы – хороший антидепрессант для любого человека. Лекарств, лечащих депрессии - нет, а депрессии есть у всех! Поэтому, это дорогая услуга.

24.Очень часто в парикмахерских, офисах видны недостатки, требующие косметического ремонта. Владельцы оставляют их всегда на потом. Но, если Вы трезвый заходите с инструментом и за час готовы все исправить, то и время, и деньги у владельца находятся.

25.Работа по дому своими руками – это самореализация (см. заметку далее). И опять пирамида Маслоу. Человек нуждается в дружбе, общении, уважении. Это всё начало уверенности. Делайте всё по дому своими руками (см. рис.10) – это самореализация и уверенность.

Заметка!

Мой папа предложил купить материал для внутренней отделки домика на даче. И пока папа и брат болтали о том, что купить и сколько тысяч потратить, Константин (т.е. я) молча, занимался делом. Тратить деньги на то, что можно сделать своими руками - это глупо, это для тугих. Поэтому:



Рис. 10

Четыре выброшенных упаковки №1 + 1,5ч. работы = материал для ремонта №2. Материал для ремонта был взят у заднего входа в мебельный магазин (это отходы). Так же про материал для дачи, читайте в главе 4. Для картинок «до» и «после» доску приходилось покупать. «Меньше текста» - это значит, молча сделать, а потом говорить.

Где взять деньги?

«Ну где, где???». Приношу извинения, но скоро в рифму начну отвечать. Не обобщаю, но люди не хотят думать. Отвертка, плоскогубцы, скотч и 1,5 часа на свежем воздухе понадобились, чтобы приготовить материалы для ремонта на картинке №2. На счёт картинок «До» и «После» скажу, что: ***«Для ремонта в доме нужны деньги на перфоратор и уровень, а не на бригаду строителей».*** Принимайте результат на рисунке 11, как один из вариантов «сделай сам», займите свободное время. Перфоратор и уровень я взял у друга. Через год перфоратор купил себе сам – у мужика должен быть собственный инструмент!!!

Пренебрежение физическим трудом дома – это ведёт даже не к алкоголизму, это уже ведёт к «поху…му».

Такой случай редкий, когда человеку всё пофигу. Со мной согласятся, что мозгов у такого человека мало, проблем он ещё не испытывал по жизни, но такие люди есть и они живут рядом. Измениться в лучшую сторону, они могут, но для этого нужно больше **читать**, а для этого им нужен мотив. Поэтому родственники, или помогайте человеку деньгами в первое время (ноутбук, инструмент купите), или авторитетный для него человек пусть его попросит. А лучше и то и другое. Ещё раз говорю: *«Люди жаловаться на жизнь, пить алкоголь сразу не перестанут».* Поэтому, если начали помогать, то постоянно занимайтесь решением этой проблемы. **Проиграл не упавший,**

а сдавшийся... Мотивируйте человека, чтобы он больше читал и смотрите, чтобы он ноутбук и инструмент не продал в ломбард.

> Когда человек взялся за ум, то в первое время, помогать деньгами нужно обязательно, даже если он просто делает ремонт в доме. В первые месяцы, для него это мотив, сила в движении. И помогать именно монетой, а не едой. Иначе будет разочарование, и Вы знаете, чем это заканчивается.

26.Объявлениями «Муж на час» интернет уже кишит. Данный рынок услуг переполнен. Пришло время не только делать ремонт, а делать ремонт вместе с заказчиком. Вы контролируете, обучаете, помогаете и зарабатываете (см. рис. 11).



Рис. 11 Обучайте на практике

27.Кладбище. Не пугайтесь. Если Вы посещали кладбище, то Вы видели неухоженные, забытые могилы. Нередко родственник переехал в другой город. Поэтому скооперируйтесь с работниками кладбища. Через интернет (соц.сети) находите этих «переехавших» и предлагаете свои услуги по уборке, благоустройству. С помощью пересылки фотографий «до» и «после» зарабатывайте, приводите могилы в порядок.

28.Если Вы косметолог, то займитесь косметологией только для рук или только для ног. Если будете заниматься и тем, и другим, то станете, как все. И конкурировать будете со всеми. Оно Вам надо? Делайте акцент на одном деле (узкая специализация). Многосторонние интересы от дьявола (см. рис.12). В бизнесе, как в жизни, основной интерес – это туз пиковый. С разномастными дамами и вальтами играть сложно



Рис. 12

29.Грант, субсидия на выращивание **клубники, дынь, экзотических цветов** в тепличных условиях. В теплице клубника дает урожай 3-4 раза в год. А в октябре клубника в магазине уже стоит дорого.

30.Заработок на видео. **Пример** – одна девушка делает хорошие торты, весь процесс снимает на видео и выкладывает в интернет. На видео видна марка, логотип, наименование ингредиентов (мука, масло и т.д.). А так же видно, какой марки у неё миксер, ножи, т.е. кухонные приборы. Производители всего этого ей платят, за то, что она рекламирует именно их товар. В интернете есть видео с маленьким ребенком, как он ест, играет, во что одет. Производители еды, игрушек, одежды платят (для них это реклама).

Это знать просто полезно

«Из ничего и выйдет ничего»
(Уильям Шекспир)

Сделать первый шаг всегда трудно. В самореализации с первого раза мало у кого получалось, но со второго раза мало у кого не получалось. Со временем Ваше безденежье уйдёт в историю. Но, заставить себя сидеть, читать, и при этом не зарабатывать не легко, а в первые дни будет даже трудно. Поэтому, знайте это и по чуть-чуть, но каждый день сами что-то начинайте делать.

Насчет помощи друзей и родственников, есть один вариант, и он великолепен. Это единственный случай, когда схема сетевого маркетинга положительно работает для людей (см. схему ниже). Эта схема из фильма «Оплата вперед» или «Заплати другому».

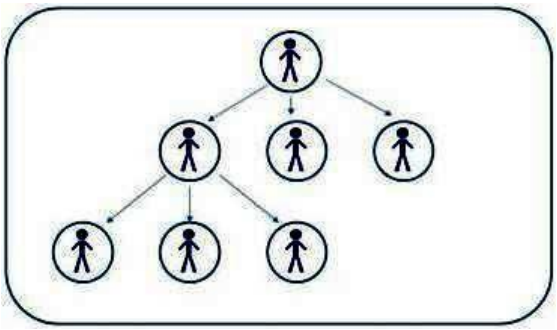


Схема ***«Делай добро и бросай его в воду…»***

Верьте в себя, особенно когда в тебя уже не верит никто.



Ошейник всегда легче доспехов.

Господа, в жизни думайте и делайте, думайте и делайте..., а потом отдыхайте обязательно!

Суть данной схемы в том, что один человек помогает трем другим людям в решении жизненных проблем. Любых проблем, но взамен денег не берет. Он ставит одно условие - человек, которому он помог, в своей жизни тоже должен или даже уже обязан помочь трем другим людям, и взамен тоже денег не брать, а ставить условие помочь трем другим. И так далее, и т.д., т.д… Ну, вот как-то так работает механизм, когда Вы хотите сделать что-то хорошее.

В этой жизни, есть много способов заработать, но среди них нет способа «Сидеть и ждать. Читатели, успокойтесь, остановитесь и подумайте, делайте все капитально, как для себя, но уже без остановки.

«Деньги не проблема, если их нет»
(Конфуций)

О деньгах думать надо, но без фанатизма. Толковая мысль может прийти в голову, когда разговариваешь с другими людьми.

31.Однажды у меня был разговор с хозяйкой салона красоты. Она жаловалась, что администрация обязала её перед майскими праздниками покрасить урны перед входом (см. рис. 13). На следующий день Константин, уже с краской, кистями и ацетоном пришел к ней, а потом пошел по другим улицам г.Белгород. В 2014 году за покраску урны перед 1 мая платили 350 руб. А на центральных улицах до 550 руб.

Технология работы с урнами не сложна, но трудоемка:

1.Весь мусор высыпается в картонную коробку или пакет для мусора. Коробку для мусора можно найти в ближайшем дворе, соседнем продуктовом магазине.

2.Урна очищается от ржавчины, краски, которая уже плохо держится. И все это подметается веником.

3.Под урной кладётся газета или картон, которые прикрепляются к тротуарной плитке малярным скотчем или камнями. Это очень важно, потому что краска все равно будет капать, а оттереть ее от тротуарной плитки невозможно.

4.Урна протирается от пыли тряпкой и красится в два слоя.

5.На малярный скотч крепится надпись «Окрашено» и ставится перед урной коробка из пункта 1.

У нас в России данная подработка воспринимается несерьезно, но господа: **«Рентабельность там достигает 500-800%».** Подскажите еще один бизнес, который приносит такую рентабельность. Ну, кроме проституции и наркотиков)).

Почему на эту работу был спрос? Да потому что, во-первых, майские праздники, а во-вторых, работа выполнялась красиво, как для себя.


Урна ДО


Урна ПОСЛЕ.

Рис. 13

32.Когда спрос на урны упал, то появился спрос на лестницы (см. рис.14). Сразу скажу, что уничтожить ржавчину практически невозможно, даже с краской 3 в 1 (грунтовка, антиржавчина, краска). Поэтому, очистка и покраска урн и лестниц - это косметический ремонт на 3-4 года.


ДО


После чистки от ржавчины


После грунтовки и покраски

Рис. 14

В связи с тем, что на нормальную работу человека с алкогольным прошлым не берут, то вот как-то так в первое время зарабатывались деньги. Работа нравилась, потому что люди, сначала неприветливые, потом благодарили, жали руку и платили не торгуясь. Работа выполнялась не быстро, но капитально. Был виден результат труда и на душе становилось хорошо.

33.Закончил Константин заниматься таким заработком красиво. Во-первых, потому что у умных людей все уже в Белгороде покрасил и привел в порядок. А во-вторых, подготовился к профессиональному заработку на маркетинге, бизнес планировании и прочем.

И так, красивая концовка - имидж студия «Светланы Сычевой» (см. рис. 15). Света вначале, отказалась от покраски урны около её имидж студии. Но когда ей предложили покрасить серый поребрик при входе, в черный и оранжевый цвет (т.е. в цвета её логотипа), она согласилась. Потом еще в течение 2 лет она звонила весной и предлагала подработку.

Покраска урн, лестниц и т.д. – это подработка в свободное время, это оплачиваемое хобби. Постоянная работа - это хорошо, но сегодня заработок есть, а завтра нет. Поэтому - перестраховывайтесь. Имейте и постоянную работу, и дополнительный заработок. Смотрите в газетах и интернете, на что есть спрос в Вашем городе. Что из этого Вы можете сделать своими руками. И главное, без высоких первоначальных вложений.


Рис. 15 Красивая концовка студия Светланы Сычёвой

34.Уличная мебель из бетона (см. рис. 16). **Эту идею увидел на улице.** Для изготовления уличной мебели кустарным способом нужны руки, мозги и финансовая

поддержка. Бюджеты городов готовы за неё платить десятки миллионов, а Москва сотни миллионов.



Рис. 16 Уличная мебель

Сложность и уникальность уличной мебели в том, чтобы придумать форму, технологию. А в производстве нет ничего сложного. Сырье для уличной мебели изготавливается в пропорции 3:1 из гранитной (мраморной) крошки, цемента, ну и конечно воды. Прочность изделия будет такая же, как у лестничного пролёта в панельном доме. На счет формы, единственное, что мне приходило в голову – это покупаете новый вазон, как на рисунке 16, ставите его в железный раздвижной куб и внутри вокруг заливаете раствором песка и цемента. Потом куб раздвигается, вазон вытаскивается, а форма остается.

Далее уличная мебель из интернета (см. рис. 17). Дизайнер Марко Мацура. Предмет изготовлен из стекло-волокна, покрыт глянцевым рояльным лаком. Что такое глянцевый рояльный лак, понятия не имею)).



Рис. 17 Скамья «Посидеть на луне», весит 90 кг, размерами 200х60х60 см. Всего сделано 600 экземпляров. Стоимость была – 1930 Евро/ед.

35.Раздача рекламных листовок перед детским садом. И именно перед входом, а не на территории. У себя на районе возьмите заказы от магазинов детских товаров. Сделайте листовку сами, распечатайте её в цвете и раздавайте предметно родителям и родственникам детей. Детей начинают приводить в детский сад с 7.00 утра. Когда у всех работа будет начинаться в 9.00, Вы уже какие-то деньги себе в карман положите.

Примечание. После раздачи листовок, я придумал сделать сборник товаров и услуг для детей по г.Белгород (см. рис. 18), но проект не реализовал. Из 27 магазинов профинансировать сборник согласилось только 11, потому что у меня не было «Имени». Когда появилось «Имя», стало не хватать времени. Чтобы появилось «Имя» нужно было первый выпуск сделать очень недорогим. А я так не сделал, это была ошибка!
Читатели, обратите внимание на обложку. Слон добрый, нравится любому человеку. И авторское право не нарушает.

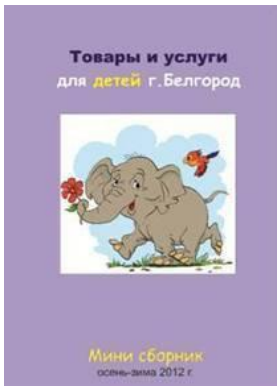
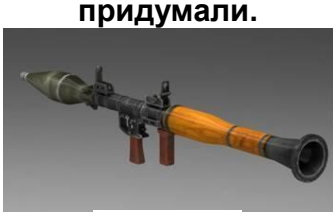


Рис. 18 Сборник
Идея с детским садом неплохая. Предметная раздача намного продуктивнее, чем реклама, брошенная в почтовый ящик.

Это интересно

Опять русские придумали.



Это РПГ-7

Русские всегда что-то придумывали, доводили до совершенства. **Пример:** С появлением бронетанковой техники, русские придумывают и разрабатывают РПГ (ручной противотанковый гранатомет).

Однажды по телевизору был диалог, разговор водителя передовой военной бронемашины (типа Джип) с репортером. В конструкции корпуса данной бронемашины использовался особый крепкий химический сплав.

Вопрос: *Автомат Калашникова пробить может этот джип?*

Ответ: *Нет, не пробьет.*

Вопрос: *А пулемет Калашникова?*

Ответ: *Пулемет тоже нет.*

Вопрос: *А РПГ?*

Водитель немного помолчал и ответил: *«Да наш РПГ все пробьет».*



А это танк «Абромс»

36.Приготовление чая в пакетиках. Читатели, разорвите любой пакетик с чаем. Там минимум 30% мусора. Пакетики с чаем можно делать самим. Покупаете дорогой, но вкусный чай и пакетики под чай. Потом в ручную рассыпаете. Можно комбинировать - 2 вида чая в один пакетик. Можно использовать травы, сушеный нарезанный шиповник, вишню, клубнику и т.д.



Рис. 19

Естественно, все заготавливаете и сушите самостоятельно. Коробочки с чаем и Вашим логотипом продавайте персонально по офисам (см. рис. 19). Да, Ваш пакетик будет дороже, но в разы лучше.

Далее, все про икигай, конкретно в примере. Придумывая для себя работу, стремитесь только к икигай, к «МОЁ».

«*Кто сильно желает подняться наверх, тот придумывает лестницу.*
Быстро *– это медленно, но уже без остановки»*
(Японские мудрости)



Вопрос: Как найти свой икигай?

Ответ: Запишите в блокнот все ответы на вопросы, которые далее:

1. Что ты сделал в своей жизни такого, что до сих пор помнишь, что очень нравилось?

2. Что ты умеешь делать лучше всего?

3. О чем ты мечтаешь, каким хочешь, чтобы тебя видели, чего ты хочешь, чего ты не любишь, что не нравится?

4. В чем состоят твои особые знания, умения, что нравится, какое у тебя образование?

И после этого подумайте и ответьте ещё на вопросы:

5. Нужно ли это людям о чем Вы написали выше? Что можно исправить, изменить, чтобы стало нужно людям? Кто эти люди, есть ли у них деньги, где они часто бывают?

6. Что нужно сделать, чтобы написанное Вами выше превратить в проект и/или в бизнес проект? Как продать людям и/или как на этом можно законно заработать? Ключевое слово – законно!!!)

Запишите ответы в блокнот или тетрадь и уже будет вырисовываться какая-то картина. Может быть не сразу, но будет вырисовываться. В конечном итоге пазл сложится, когда в блокноте будет набор мыслей и идей.

Читатели, ответы на вопросы выше найти трудно, но многие даже не знают, что такие вопросы есть.

Ответы автора на вопросы про икигай:

1. Что ты сделал в своей жизни такого, что до сих пор помнишь, что очень нравилось?

Я физ.мат закончил, бесплатно поступил в институт, бесплатно учился и очень хорошо закончил его. Я помню, как зарабатывал одно время, помогая людям поступать в институты. Подавал с ними вместе документы, садился рядом и решал математику. Я помню, как за деньги писал дипломы, курсовые, готовил студентов к защите. Я писал бизнес-планы в эксель, всё на формулах, цифры были взаимосвязаны, т.е. одну цифру меняешь и меняется весь бизнес-план полностью моментально. За это меня ценили, мне это нравилось. После игровых автоматов в 2000-х годах, я 15 лет, то пил, то останавливался, то опять начинал. Но я нашел способ остановиться, самому захотеть не пить алкоголь – это самое большое мое достижение. А когда после этого стал зарабатывать, то ответил на вопрос, как сломать нехватку денег в РФ. Проверил все на себе, получилось. Стал проверять на других людях и тоже стало получаться. Я помню кошмар, и помню, как победил этот кошмар.

Вывод - я люблю работать умственно, умею работать с людьми, но не доверяю, многое проверяю на себе. Я нашел способ, как самому захотеть не пить алкоголь и как сломать нехватку денег. Я умею придумывать что-то новое, не так, как у всех.

2. Что ты умеешь делать лучше всего?

Я экономист с физ.матом, сам диссертацию написал. Я умею писать хорошие бизнес-планы, придумывать, как зарабатывать. Мои бизнес-планы состоят из таблиц и текста, который выстроен в логическую последовательность. Мой бизнес-план выстроен так, что когда проверяющий его читает, то это я беру проверяющего за руку и веду по бизнес-плану. Я умею разговаривать с людьми на понятном им языке, при чем с любыми людьми (ну кроме программистов)). Я не умею зарабатывать, но я умею придумывать, как зарабатывать. Я не люблю много тратить. Я умею покупать хороший товар за не дорого. На авито я покупал б/у кроссовки хорошего качества, которые в 6 раз дешевле, чем новые в магазине. Я это умею делать, у меня вкус есть и чуйка. Я 15 лет шабашил, поэтому много знаю, много умею делать сам своими руками по ремонту и стройке, тем самым мало трачу. Я умею помогать людям жизнь изменить, справиться с пьянством, помогаю им, когда другие помочь отказываются, помогаю им найти цель в жизни, а сейчас свой икигай.

Вывод – я умею писать хорошие бизнес-планы и обучать экономике на понятном языке. Я умею придумывать прибыльный бизнес и не люблю, когда люди много хотят потратить. Я умею работать с людьми и много делаю своими руками. У меня бы очень хорошо получилось работать преподавателем в институте.

3. О чем ты мечтаешь, каким хочешь, чтобы тебя видели, чего ты хочешь, чего ты не любишь, что не нравится?

Я мечтаю всех тех, кто в интернете лечит от алкоголизма на ху… послать. Я хочу всех тех, кто говорит: «Если ты такой умный, почему ты такой бедный», послать туда же! Я хочу не думать о деньгах и при этом, чтобы деньги были. Я хочу, чтобы мои папа и мама мной гордились, я хочу жизнь прожить не зря. При этом я не хочу власти. Власть, это ответственность, нервы, а я тишины хочу. Я очень не люблю, когда взрослые люди меня считают дураком, не понимают, при этом сами пустые хотя важные. Я очень не люблю, когда о человеке судят только по его заработку.

Вывод – я ненавижу, когда из меня дурака делают, хочу сделать что-то такое хорошее, чтобы меня запомнили, а мои мама и папа мной гордились. Я хочу, чтобы люди вокруг стали умнее, стали экономически умнее и думали перед тем, как что-то сказать. С умными легче жить. Я хочу не думать о деньгах, но чтобы деньги были.

4. В чем состоят твои особые знания, умения, что нравится делать, какое у тебя образование?

У меня высшее экономическое образование, диссертацию сам написал. Я хорошо знаю экономику, которая применима обыкновенному человеку. Я умею обучать людей экономике на понятном им языке. Я умею людям помогать, когда другие помочь не могут. Я умею придумать для человека бизнес, который ему нравится и на котором он может зарабатывать, при этом потратив по минимуму. Мне нравится ломать стереотипы. Нравится работать умственно.

Вывод – умею работать с людьми, экономически помогать им, при этом, чтобы нам обоим было выгодно.

Быть занятым любимой работой, это самое дешевое лекарство на земле.

5. Нужно ли это людям? Что можно исправить, изменить, чтобы стало нужно людям? Кто эти люди, есть ли у них деньги, где они часто бывают?

Конечно, людям это нужно, справиться с двумя российским проблемами – пьянкой и бедностью, при этом не потратив много денег. Исправить нужно две вещи – люди должны умнеть и не «бухать». Это люди с доходом ниже среднего (денег нет) часто бывают в общественном транспорте, на стационарах государственных больниц (где есть время читать книги), на стройках, шабашках. Половина из них плохо работает в интернете, с ноутбуком, у них просто нет этого. При этом хорошо разбираются в смартфоне.

Вывод – моя работа людям нужна, но многие должны поумнеть, экономически поумнеть. Они должны больше читали, смотреть фильмы с высоким рейтингом, им нужно больше общения. Это люди знают, что такое проблемы. Умеют работать с смартфоном, но не за компом.

6. Что нужно сделать, чтобы написанное Вами выше превратить в проект и/или в бизнес проект? Как продать людям и/или как на этом можно законно заработать? Ключевое слово – законно!!!)

Нужно написать и выложить в интернете – как изменить свою жизнь к лучшему, как самому захотеть не пить алкоголь, как придумать бизнес для себя. Написать на понятном языке и большим шрифтом с картинками. У этих людей нет денег, поэтому продать печатную книгу им не получится. Но можно получать государственную зар.плату (президентский грант). Этим людям нужно помогать получать деньги от

государства, ведь государство помогает малоимущим и безработным начать собственный бизнес. Для этого нужно помогать придумывать и писать бизнес-планы. Бизнес-планы по которым и люди зарабатывают и я выгоду получаю. При этом обязательно чтобы по бизнес-плану можно было приобрести ноутбук с выходом в интернет. Люди должны умнеть. Поэтому в интернете нужен сайт с книгой и телеграмм канал, где люди смогут читать и общаться бесплатно, но под контролем.

Вывод – человеку в начале, нужно что-то дать, чтобы потом что-то получить.

В итоге, вот что получилось:

Мой икигай – это обучение экономике, написание бизнес-планов, помогать людям в трудных ситуациях (т.е. малоимущим, пьющим, «потерявшимся»). И обязательно чтобы в конце был виден результат – или решение проблемы, или чтобы они были в экономической выгоде. Я написал книгу «Тишина31», выложил её на сайте www.tishina31.ru бесплатно в интернете. Книга сама обучает читателей, люди становятся умнее, задумываются уже в правильном направлении. Книга хорошо читается с смартфона. Распространяю книгу в интернете и хочу добиться разрешения на распространение её по стационарам больниц, там у людей есть время читать. Я открыл НКО ЧУСПН «Вера в себя» чтобы получать президентские гранты на свою деятельность, т.е. государственную зар.плату. Я помогаю людям придумывать бизнес, писать бизнес-планы, получать гос.помощь для их бизнеса. Обязательно чтобы по бизнес-плану можно было купить ноутбук и начать работать в интернете, в телеграмм. Я открыл канал в телеграмм (https://t.me/Tishina31ru) для общения. Ноутбук нужен чтобы люди больше общались, читали и в конечном счете умнели, мне с умными работать легче. На всем на этом, я естественно немножко зарабатываю. А так, как людей много, конкурентов нет, то планирую зарабатывать нормально. Мои папа и мама мной гордятся. После книги «Тишина31» люди сами начинают интернет целителей посылать на ху…, с чем на 200% согласен. В своем деле я первый, людям это нужно, работы много и вся она мне нравится, деньги постепенно накапливаются и я никому ничего не должен. Это то, что и хотел делать. Я получил деньги по соц.контракту, поэтому у меня в собственности есть и оборудование, и инструмент. Поэтому у меня не возникает вопросов – что делать и как жить дальше, у меня есть цели в жизни и я постоянно занят. С моим алкогольным прошлым у меня не получилось завести семью, но меня будут помнить. И в старости я сяду и скажу «Я жизнь прожил не зря».

Ну вот как-то так!

Почему в конечном итоге у меня все стало получаться? Потому что цели в жизни появились - добиться, имя вернуть, самореализоваться. Я брал и делал, я верил, брал и делал, хотя никто вокруг не верил. Бывали дни, когда вера пропадала, ничего не хотелось. И тут, наверное никого не удивлю, но вывел для себя формулу, механизм – я пил кофе, крепкий чай, начинал работать даже через не хочу и через 30 минут опять вера появлялась, и естественно все на трезвую голову. **Читатели, попробуйте этот механизм, он работает.** Так же, я никогда не забывал про родителей. Знал, что потом заботиться уже будет поздно. Поэтому постоянно был занят и времени свободного не было. У меня все получалось, пусть иногда даже с скрипом.

Читатели, скажу сразу, что чтобы добиться такого итога своего икигай ушли годы. И об икигай, я тогда не знал, всё методом проб и ошибок. У Вас теперь должно быть все быстрее. И обратите внимание, о своем икигай я написал много. И Вы напишите не меньше. Найти свой икигай дело очень нужное, но далеко не очень простое.

Примечание. Бывает так, что на Вашем икигай очень трудно придумать, как заработать, но это Ваш икигай – Вы этим живете, Вы это умеете делать, Вам нравится, это Ваше. В этом случае нужно использовать **икигай с подкреплением**. ***Пример.*** Однажды

помогал человеку разобраться в себе. Он отвечал мне на вопросы по икигай и очень часто акцент делал на занятие футболом, боксом, при чем рассказывал с вдохновением, глаза горели. Это было его, он с юности этим занимался и к этому привык. Но как сделать так, чтобы это денег приносило? Да никак не сделать, мы в России, а у нашего человека алкогольное прошлое. Конечно, можно организовать клуб «Кожаный мяч» при школе, собирать деньги с родителей детей, со временем открыть НКО (некоммерческую организацию) и ждать президентских грантов или чтобы город платил. Но это все равно не те деньги, дождаться помощи от администрации очень трудно, а брать с родителей у которых и так денег мало, это аморально. В реальности наш человек шабашил на стройке. Фактически он был малоимущим и мог получить деньги по соц.контаркту. Но на что получить? На клуб «Кожаный мяч» не дадут, это проект социальный, не рентабельный. Но деньги нужны, поэтому мы придумали следующее **икигай с подкреплением** – соц.контракт можно было написать на строительные работы, купить оборудование, инструмент. А можно было и торговую точку открыть, торговать копченой свининой от фермеров, тем более мы в Белгороде, а Белгородская область – это аграрный край. Наш человек подал заявление и получил деньги на оказание строительных и ремонтных услуг. По соц.контракту купил хорошее оборудование, инструмент и ноутбук с цветным принтером. Оргтехника была не связана с основным видом деятельности, поэтому пришлось доказывать, что это необходимо. В конечном итоге соц.защита согласилась. Наш человек работал на себя, оказывал строительно-ремонтные услуги в городе и в основном у себя на районе. Работал 4 дня в неделю. Параллельно в ближайшей школе, естественно под контролем директора школы, открыл клуб «Кожаный мяч» - что-то типа продленки во второй половине дня и по вечерам. Напоминаю, что время у него было, он зарабатывал 4 дня в неделю и в основном в субботу, воскресенье. Хорошая спорт площадка у школы была, дети занимались спортом, играли в футбол, наш человек ещё и начальные уроки бокса давал. В итоге, наш человек был занят и половину времени, он не занимался физическим трудом. Такой распорядок нравился. И самое главное, то что он делал ему нравилось. Жизнь поменялась в лучшую сторону, он стал уверенным, нужным, его стали уважать. И естественно, про пить алкоголь после работы он забыл, времени не было. Обстановка дома кардинально улучшилась, о нашем человеке положительный слух пошел. И хотя клуб «Кожаный мяч» был бесплатным, но родители детей нашего человека без денег не оставляли. Вот такой вот **икигай с подкреплением**. Вот как-то так с комплексным подходом жизнь улучшилась.

Очень часто, когда людям задаешь вопрос - «Чего Вы хотите в жизни?», они отвечают «Хочу помочь своим детям», а для этого нужны деньги. Читатели, быстрые деньги находятся в торговле. Поэтому объединяйтесь или сами организуйте, пусть не большую, розничную торговую точку, к примеру копченой свининой. Люди хотят есть всегда, и деньги у Вас будут всегда, т.е. параллельно с своим икигай, подумайте ещё и о торговле продуктами питания – ну это в идеале!

«Потерпев поражение, подумай и начинай сначала.
Или вообще не начинай, но только подумай»
(без автора)

Нюанс об икигай от автора

«Если ты такой умный, почему ты такой бедный». Я ненавижу эту фразу. Получается так, что если ты умный значит должен быть богатый, а если ты бедный, то ты глупый. Мои мама и папа 50 лет проработали преподавателями, взяток не брали, миллионов не заработали. И они не глупые, просто после перестройки оказались в рыночной экономике, а их не учили зарабатывать. Меня тоже не учили зарабатывать. Меня учили придумывать, как зарабатывать и оказывается, это не одно и тоже. Почему я ещё не богатый? Потому что пока я ещё не богатый, я этим ещё не занимался. Жизнь повернулась так, что у меня цели в жизни другие.

Я знаю десяток парней, которые не помнили таблицу умножения, не знали экономику, но были миллионерами, занимаясь деревообработкой, СТО и т.д. Потому что это было их, они работали на себя и были счастливыми. У них не был высокий IQ, у них был высокий EQ, эмоциональный коэффициент (приспособленность к жизни). Половина этих парней разбогатев, потом потерпели неудачу. Потому что: 1.Водка. 2.Конкуренцию не выдержали, знаний не было экономических и особенно по маркетингу. А знания экономики нужны в любом деле, т.к. рыночная экономика вокруг.

В моем икигай, на первом месте, цель не деньги, а сделать действительно полезное дело в жизни в масштабах всей России. Чтобы меня, как Пушкина хотя бы 200 лет помнили. Кто-то скажет – *Ооо…, Витохин славы хочет.* А я спрошу – *А что, это так плохо?* Из-за моих ошибок в жизни семьи у меня нет, а хороший след оставить надо. Вот этим сейчас и занимаюсь. Внимания много уделяю родителям, потому что когда их не станет, уже будет поздно. Да и семью ещё завести можно, но в начале нужно после себя имя оставить, чтобы из головы эта цель ушла, т.к. семье нужно уделить 100% времени. Так получилось у меня в жизни, что в начале след надо оставить, а потом семья. Да это не правильно, но жизнь вообще не предсказуема – или подыхай, или выбирайся сам. Старшее поколение говорит – не в деньгах счастье. Это понять надо, с годами приходит.

Почему я это все сейчас написал? Потому что икигай, это не обязательно 100% деньги. Главное быть счастливым от своей работы, от своего икигай и жизнь прожить не зря.

А те, кто говорит, если ты такой умный, почему ты такой бедный, просто тупые, проблем у них ещё не было. А у нас они были и мы ещё живые, и у нас все получится. Главное не «бухать», умнеть, найти своё и хороший след в жизни оставить.

Следующие примеры самореализации (работы на себя):

Я помогаю людям продавать их товар. А сейчас давайте вернемся к примеру 2 данной главы (изделия из металла своими руками, печи для частных домов).





Просматриваем интернет, выбираем логотипы 1 и 2, и делаем третий – TG «ТЕПЛО ЖАРКО»

Вот такой логотип №3 (см. рис.) для визитки и авито, в свое время я придумал для человека, которому помог получить деньги по соц.контракту и он стал работать на себя, делать печи и камины.

37.Далее на картинках ещё изделия, под производство которых можно получить государственную помощь.



Гранулятор для комбикорма (для фермеров)



Ошейник адресник





Тяжелые обои, гибкий камень







Фитобочка



В данном примере, естественно, вместо стекла для мини сауны, используют дерево (так гораздо дешевле). Для окошек можно использовать и обычное стекло, т.к. температура в сауне будет 80-90 градусов. Вместо эл.печи можно использовать и дровяную печь, опять же, сделанную своими руками. А можно просто поставить эл.печку одинарную, на неё кастрюлю с водой и травами из аптеки, и пусть тихонечко кипит, выдает пар. Варианты саун и фитобочек смотрите в интернете.

Способы заработать деньги в интернете (взяты из интернета).

Читатели, усвойте только одну истину: «Халявного заработка в интернете **НЕТ!»**

Ну, посудите сами. Если бы были способы быстро, законно и много заработать в интернете, то о них «молчали бы в тряпочку», а не рассылали спам на почту.

Без риска, интернет можно и нужно использовать только для быстроты общения, обмена информацией и получения знаний.

Чтобы зарабатывать в интернете нужно быть или знаменитым, или быть талантливой и креативной личностью, или иметь от 2000 долл., математический склад ума и быстро работать с компьютером. Механизмы большого и быстрого заработка в интернете без каких-либо усилий связаны с мошенничеством. Но все таки, варианты заработать есть. Они трудоемкие, но они есть. Далее, приведу некоторые из них.

38.Реклама на Вашем сайте. Если у Вас есть сайт, то Вы заключаете договор с интернет рекламщиками чтобы на Вашем сайте были какие-то картинки с какой-то рекламой. Затем люди заходят к Вам на сайт, видят рекламу и Вам рекламодатель платит за показ 1-2 коп. Если люди увидели рекламу и зашли на сайт рекламодателя, то Вам платят за просмотр уже 4-6 коп. А теперь представьте, что Вы известная личность и к Вам ежемесячно на сайт заходят миллионы читателей. Или в соц.сетях Вас постоянно посещают миллионы.

«*Я никогда не видел, чтобы много хорошего сделали люди, которые намериваются заниматься только торговлей в интересах общественного блага*».

(Адам Смит)

39.Есть сайты, на которых продают свои фото. **К примеру**, фото с детьми, свадебные фото, фото родителей и т.д. Эти фото могут купить организации, которые потом будут использовать их в рекламе своего товара. Если же эти организации возьмут Ваше или другое чужое фото бесплатно и будут использовать его в своей коммерческой деятельности без Вашего разрешения, то по Гражданскому кодексу глава 4, заявив на них в суд, на них будет наложен штраф от 10 т.руб. до 5 млн.руб. за нарушение авторского права.

40.Кто-то днями сидит в авито и успевает купить хорошие вещи не дорого, а потом уже с своей наценкой продает их. А кто-то более мобильный. Он находит в интернете сайты производителей товаров с ценой и картинками, договаривается или покупает сразу оптом, а потом выставляет на торговых интернет площадках (маркетплейсах) тот же самый товар, те же картинки, но дороже, с своей наценкой. Маркетплейсы – это авито, wildberries, яндекс.маркет, сбермаркет, ozon, aliexpress. И вот тут как раз, нужно делать первоначальные покупки (для этого и нужны 2000 долл.), и иметь математический и экономический склад ума.

Кто-то в интернете играет в игры и ему платят за то, что он продает своё оружие, доспехи. А кто-то дает советы производителям игр по улучшению и ему за это платят.

Как Вы видите, во всех вышеперечисленных вариантах нужно быть мобильным, располагать временем, хорошо уметь работать за компьютером в интернете и быть более менее творческим и умным. И все, кто утверждает обратное, пусть идут по всем известному в России адресу!!!

41.Мойка витрин, вывесок после зимы (см. рис. 20). Только работайте капитально и отдавайте визитку, чтобы Вас в следующем году опять пригласили.



Рис. 20 Визитка сегодня – это деньги сейчас и завтра

42.Производство арбалетов ручной работы (см. рис. 21). Все нормальные мужики в глубине себя остаются детьми. Вспомнить молодость, это дорогое удовольствие. Да и хороший арбалет это уникальный подарок. Правда, арбалет считается холодным оружием.

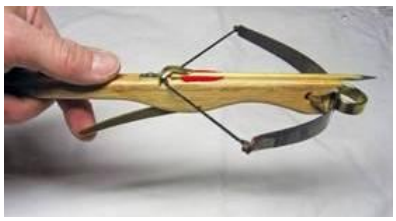




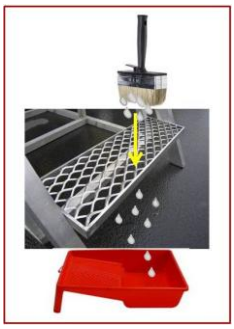
Рис. 21

43.Покраска. Нужен только творческий подход. Ну а дальше Вы сами все видите (см. рис. 22) - это красил Константин со своим физико-математическим образованием на даче. Ну, а если Вы более творческий человек, то хоть Ван Гога рисуйте.




Рис. 22

Красить валиком – это Вам не ракеты строить… Напоминаю, что многие примеры здесь не новы, но возможно они натолкнут Вас на свою идею.



Заработок или дополнительный заработок должен быть в радость. Идея должна быть Ваша, а за своё Вы загрызёте. Это и есть «своё», самореализация.

Покраска ступеней в детском саду. Господа, не водите, а тыкайте кистью с краской и учтите, что краска будет стекать. Если за эту работу платят мало, то пусть красят сами.

44.Изготовление мыла ручной работы (см. рис. 23). Такое мыло в домашних условиях делается из обыкновенного детского мыла с добавкой. Очень часто слышал фразу: *«Уже пробовали, не получилось. Мы выкладывались на «avito», но нам не звонили».*



Рис. 23

Господа, я ничего не придумываю, по науке это делается так:
Я спрашивал у этих людей:
1.Логотип был? Ответы: **Нет.**
2.Название было? Ответы: **Нет.**
3.Продавали где? Ответ: по магазинам, т.е. в местах, где рынок переполнен. Опять **Нет.**
4.Какие добавки использовали? Ответ: кофе, ароматизаторы т.е. без изюминки, как у всех. Опять **Нет.**

Господа, 4 «нет» в самом начале бизнеса, 4 ошибки в маркетинге. Приношу извинение, но о каких продажах может идти речь?

Не менее главное в торговле мылом и похожими товарами – это упаковка, Ваш логотип на ней, ну и естественно добавка в самом мыле. Распространение по знакомым, офисам, соседям и т.д., но только не по магазинам (там наценка и конкуренция большая). Вначале давайте пробники бесплатно или мыло по низкой цене. И только после того, как заработает сарафанное радио, повышайте цену.

Специально для этой книги сделал визитку мыла.



Логотип, рекламный слоган



Выращивание добавки в виде редких цветов. Мыло с редкими добавками, это дефицит, это дорого.



Визитка. Господа, визитка с логотипом нужны, чтобы со временем покупатель Вас узнавал и без рекламы!

А теперь посмотрите, что может сделать упаковка с изюминкой.

Вот что делает упаковка.



Три цены одного товара.

Вот что делает изюминка.



Предположим, что в магазине цена шоколада 78 руб. в ценах 2018г. (это прямолинейно, как у всех, это декартовая система)



С наклейкой за 2 руб. шоколадка превращается в подарок на 8 марта за 110 руб. 78руб. + 2руб. = 110 руб. (это не в декартовой системе)

Читатели, если на мыле заработать пока не получается, то можно заняться им ради подарка. И это будет дешевле, чем на рынке тюльпаны на 8 марта в три дорога покупать.

Мысли вслух!

В самом начале, когда давал эту книгу читать, то потом слушал отзывы, и люди как-то не серьёзно относились. Многие старались дать советы. При чем советы, на которые уже есть ответы в этой книге. Я спрашивал: «А Вы книгу до конца прочитали?» и в ответ слышал тишину.

Такое впечатление складывалось, что люди превратились в цыган. Им не нужна помощь. Им нужны деньги на помощь и желательно вчера. Они всё сами знают.

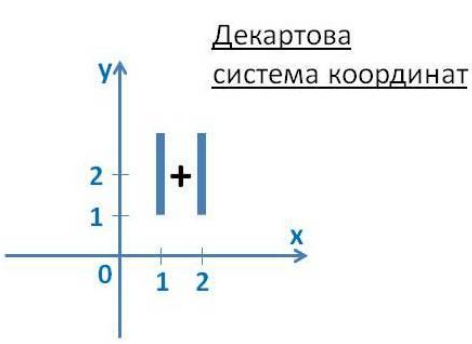
Ну если Вы всё знаете, если всё так просто, то почему:

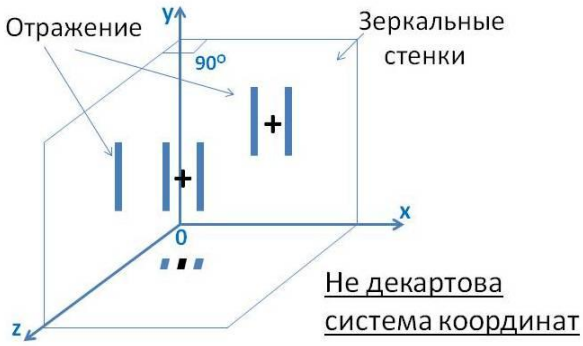
- На праздниках пьют за здоровье, богатство, а не за удачу. На «Титанике» было много здоровых и богатых и что?
- Столетиями русские говорили: *«Что посеешь, то и пожнёшь»*, но мало кто хочет сеять. Не буду обобщать, но все хотят много денег, при этом ничего не делая. Ну нигде, не сказано, что с начала пожнешь, а потом посеешь.
- В домашних условиях, если что-то нужно сделать, то обязательно нужно купить или кому-то заплатить. Если что-то сломалось, то обязательно нужно выкинуть, а не починить или разобрать на зап.части. Что за бред в России начался: «Деньги есть, ума не надо»?
- Нам говорят: «Мы должны получить высшее образование, должны завести семью, должны устроиться на работу и т.д.» Да должны, но скажите конкретно, как и где взять на это деньги? Только конкретно, а не в общем.
- Если бросить пить несложно, то почему неделями не можешь выйти из запоя?

А потому что люди мало думают, читают, а делают в основном только то, где ума много не надо, делают как у всех. Поэтому ошибаются, испытывают постоянную нехватку денег и пьют. Люди, на автопилоте, применяют только линейное мышление в декартовой системе, но по факту жизнь далеко нелинейная. Читатели, ломайте стереотипы, придумывайте что-то своё, не будьте как все, т.к. 78руб. + 2руб. в этой рыночной экономике уже давно не равно 80 руб.

И вообще, кто сказал, что всё нужно делать как у всех?

Включайте голову и не думайте, что кто-то может сделать Вашу работу лучше Вас или у Вас знаний мало. Мозги, руки, ноги у всех одинаковы. Опыт и уверенность Вы приобретете за неделю работы, а знания в книгах и интернете.





1 + 1 = 2 1 + 1 = 5

Люди считают себя чем-то уникальным, и вся теория бытия построена на их неповторимости. Один - это единица измерения: 1+1=2. Все, что мы выучили. Но в какой системе координат 1+1=2? Только в прямолинейной (в декартовой). Система координат в жизни может быть какой угодно. К примеру, трехмерной с зеркальным отражением внутри. Тогда 1+1 не равно 2, а как минимум 5, а то и 6. А если будет отражение зеркала от зеркала, то там и до бесконечности может дойти.

И это мы сейчас говорим только о системе координат. А если подумать в каком измерении это всё происходит, то там мысль может Бог весть куда занести.

Мы навесили ярлыки, чтобы упростить жизнь, сделать её понятнее. Мы придумали шкалу измерений, чтобы забыть о бесконечности и времени. Мы ставим рамки. Но сегодня Россия уже произвела ракеты Орешник, летящие с такой скоростью, что они не видны на радарах. Уже сегодня ракетой с Каспийского моря поразили боевиков в Сирии с точностью в 3 метра. Вчера об этом даже и не думали.

Вопрос нехватки денег уже тысячи лет решается деньгами, а решиться не может. Так меняйте мышление. Больше делайте своими руками и тогда будете меньше тратить.

В декартовой системе завтрак должна готовить женщина, а мужчина зарабатывать.

Не в декартовой системе завтрак можно и самому приготовить, а женщина может и зарабатывать, что в реальности и происходит. Не надо никого спрашивать. Берешь и делаешь (меньше текста).

«Think different - *думай иначе*»

Завтрак или ужин можно самому приготовить – это тоже самореализация

Далее цифры 2018 г. И они не занижены, посчитайте сами.

Сэндвич



1.Грудинка 350 руб./кг. или **17,5 руб.** за кусочек в 50г.



2.Сыр 300 руб./кг. или **6 руб.** за 20г.



3.Помидоры, зелень **3,5 руб.** на 1 бутерброд



4.Хлеб (тостеры) 14 шт. - 40 руб. в магазине. 2 шт. на **6 руб.**

Вариант 1



Бутерброд **33 руб.** у себя дома



60 руб. в Макдональдс

Бутерброд с шпротами

 1.Поджаренный на подсолнечном масле хлеб натирается чесноком.	+	 2.Покрывается немного майонезом с одной стороны	+	 3.Кладется рыбка	+	 4.Кладётся зелень

=

Вариант 2

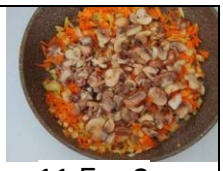


Такой бутерброд дома стоит **18 руб.** (без куриного яйца)

Блинчики с грибами и мясом

 1.Молоко, вода - **20 руб.**	 2. **10 руб.**  3. 1 ложка **3 руб.**	 4. **15 руб.**	 5. **0 руб.**	 6. **0 руб.**	 7. 60 руб. за 1 л. или **3 руб**. за 50 мл.

+

 8.Газ **3 руб.**	  9.Всё мелко порезано. Лук 1 головка – **4 руб.,** морковь 1 шт. – **5 руб.,** грибы 150 г. – **30 руб.** 2.Мясо курицы 200 г. – **22 руб.**	 10.Перец – **2 руб.**	 11.Газ **3 руб.**

=

Вариант 3




120 руб. (в 2018г.), 1 час работы и 4 мужика крепко поужинали.

Вкусных вариантов в интернете полно. Да, ломать стереотипы или перестраиваться трудно, но кто сказал, что так не должно быть? Мы не знаем, сколько времени еще проживём, поэтому используйте время по максимуму, раздвигайте мозговые горизонты. Делайте то, что Вы хотите делать. Работайте дома отдыхая и думать о проблемах будет просто некогда.



Рис. 24 Фотография рядом с Стрит-артом

Стрит-арт (англ. *Street art* - уличное искусство) - направление в современном искусстве с ярко выраженным урбанистическим (городским) характером.



Рис. 25 Стрит-арт в подъезде

45.Стрит-арт. Как на нем заработать тысячи долларов показано в документальном фильм «Выход через сувенирную лавку».

От себя добавлю, что можно зарабатывать:

- на фото рядом со стрит-артом (см. рис. 24);
- на рекламе (стрит-арт на улице можно продать, а покупатель будет использовать его в своей рекламе);
- на внешней отделке частных домов и ворот (люди платят за стрит-артовскую покраску дома).

Если на районе Вас знают с отрицательной стороны, а именно так и знают, то благоустройте подъезды снаружи и внутри. Вернёте себе «Имя». А потом зарабатывайте на ремонте водопровода, электрики, внутренней отделке. Здесь работает поговорка: *«Чтобы что-то получить, нужно сначала что-то дать»*.

- *Где взять деньги для этого?*
- *Государство по соц.контрактам или спонсоры дадут, а потом Ваше творчество будут использовать в рекламе.*

Только опять же, работайте красиво. Красоту мало кто захочет удалить с улиц.

46.Стрит-арт в подъезде Вашего дома (см. рис. 25). Теоретически, уборку в подъезде должна делать коммунальная служба. А практически, жильцы подъезда могут платить Вам за политые цветы, покрашенные окна, вытертую пыль и вымытые площадки.

Да, это Константин придумал красить урны, раздавать рекламные листовки возле детского сада и зарабатывать на этом, **НО...**

47.Его друг Женя Котляр пошел дальше (сразу поясняю, что Женя никак не связан с пьянкой и нищетой). После института он уехал в Израиль на ПМЖ, т.к. он Иосифович. Чтобы получить гражданство, он должен был знать иврит (еврейский язык). Он устроился ночным сторожем в фитнес-клуб. Женька всегда был умней Константина и, естественно, как «русский еврей», выжал из этого фитнес-клуба максимум. При этом не он платил, а ему платили.



Женя в университете им.Шухова г.Белгород



Женя в Израиле

«Верста - не киста, на живот не давит».

(поговорка,
из фильма «Монах и бес»)

Котяра, ты красавец!!!

Через три года работы сторожем он знал иврит, английский, ну и сами понимаете (см. фото), все-таки фитнес-клуб. Сейчас он гражданин России и Израиля. Работает в какой-то организации, которая занимается куплей-продажей денег. Ну, недаром же, красный диплом в институте ему дали.

Русские поговорки:
«Без труда не вытащишь и рыбку из пруда».
«За «пока» бьют бока и ломают кости».
«Чем чёрт не шутит, когда Бог спит».

Теплицы:




Рис. 26

48.О теплицах уже говорилось. Теплицу можно сделать недорого, конечно, если есть земля. Её можно сделать даже из пластиковых баклажек. Смотрите в интернете картинки с теплицами. Урожайность в теплицах 3-4 раза в год (см. рис. 26).

- Где взять деньги?
- 1 год экспериментируйте дома, а потом с бизнес-планом подаёте на грант.

Примечание: теплица на даче под рассаду – это вещь дешёвая и архиэкономичная. Но теплицу нужно обязательно утром открывать и вечером закрывать. И если у Вас нет на это времени, то кооперируйтесь с соседями, которые живут или приезжают чаще Вас на дачу. Потом рассадой поделитесь.



Стоимость данной теплицы для рассады оценить трудно. Весь материал с улицы, всё сделано своими руками.

49.Разведение раков (см. рис. 27). В средней полосе России это не выгодно. Дело в том, что хороший рак на продажу должен иметь вес 100-130 граммов. Российские речные раки достигают такого веса через 4-5 лет. А австралийские раки вырастают за 8-9 мес. Но австралийские раки должны жить в воде при температуре плюс 26-28^{0}С. Поэтому для них нужна фермы, а это дорого. Поэтому или получайте гранты АПК, или просто примите к сведению данный пункт.




Рис. 27 Наши раки и австралийские



Рис. 28 Ферма



No comments

50.Разведение осетров (см. рис. 28). При разведении осетров большие деньги зарабатывают на чёрной икре. Осетров не убивают, их доят. Особь должна быть в возрасте от 5 лет и, естественно, нужна лаборатория, люди, корм. Поэтому, тоже примите к сведению.

51.Заведите собаку, она не предаст.

Далее для тех, у кого уже есть любимая работа,
но на ней мало платят.

52.Пример из жизни. Человек работает в столярном цехе. Он по должности второй после директора. Он профессионал, работу свою любит. Но, с деньгами у них постоянно задержки и не по вине директора, просто производственный момент.

Директор сказал этому человеку: *«Работай, но ещё приноси заказы, будешь сам делать и процент от сделки ещё получать»*. Но наш человек технарь и как находить заказы, опыта и знаний нет. Вот это и проблема у многих мужчин в России. Они работать умеют, а зарабатывать не научены.

Для нашего человека решение вопроса было не сложным. Ему просто нужно было помочь сделать визитку (см. рис. 29) и помочь выложить на «avito» (см. рис. 30). ***Господа, давайте умнеть экономически!***





Рис. 29 О том как получился этот логотип досконально написано в главе 3



Рис. 30 Объявление с научным подходом среди других объявлений на «avito» без научного подхода

Человек выложил объявление на «avito» и всё получилось! Работы не стало больше, а стало больше быстро оплачиваемой работы. Его доходы возросли, а времени отдыхать с алкоголем вообще не осталось.

Это познавательно для всех бизнесменов

«Работать нужно не 12 часов, а головой!»
(Стив Джобс, Apple)

«Скидка до 50%» и «Как помочь малому бизнесу?». Первое мы постоянно видим в магазине, второе очень часто слышим по ТВ. Честно говоря, уже «притомило» смотреть и слушать, как говорят об этом. Вопрос со скидкой решается маркетингом, которым вообще мало кто из предпринимателей занимается. А как помочь малому бизнесу, когда он уже работает, чётко написал Ицхак Адизес в своей книге «Жизненный ЦИКЛ корпораций». Суть книги можно изобразить графически (см. рис. 31). График чётко говорит, что когда начали реализовывать свою идею (начало), то не останавливайтесь. Жизненный цикл бизнеса или просто человека проходит этапы роста, зрелости и упадка. Думайте, что может быть через 2, 4, 6 лет и к этому времени у Вас должна быть готова вторая идея (начало 2). И реализовывать её нужно начинать немного раньше, смотри график на рисунке. ***Господа пожалуйста, умнейте экономически!***

Рабочий цикл (бизнес цикл) взрослого человека в жизни.

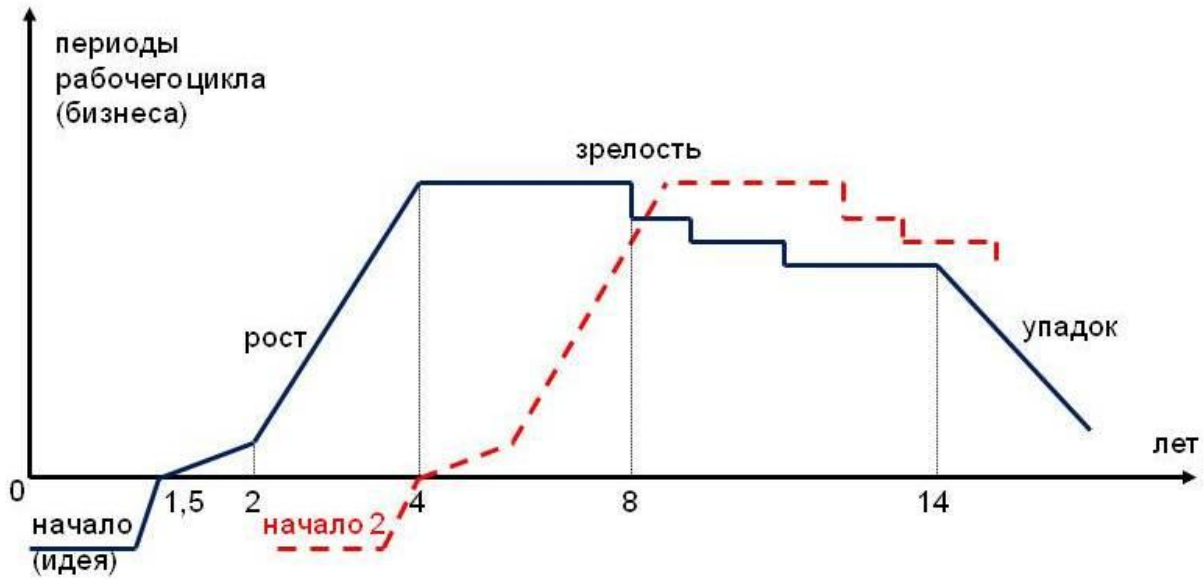


Рис. 31 Поведение кривой любого бизнеса в течение времени.

Если вернуться к примеру 52 данной главы «Романов Мебель», то ситуация с рабочим циклом Романова схожа один в один. Романов начал работать, у него получалось, и денег хватало. Но через 4 года у него начал пропадать интерес, стало больше времени с пивом, начались ссоры, и денег стало не хватать. Ему нужен был толчок, начало 2, о котором нужно было думать заранее.

Поэтому извините малый бизнес, но государство денег дает (субсидии, гранты). Осталось дело за малым - работайте по науке, мозги включайте, семьей занимайтесь, здоровьем и ВСЁ!

54.Заработать миллионы на бутылках из под пива. В 2018 году 1 кг. стеклянных бутылок стоил 1 руб., т.е. 1 руб. за 4 бутылки. Это, мягко говоря, издевательство. Смотрите на рисунок 32, вот что можно доделывать и продавать. А так же битое стекло пользуется спросом в строительстве (см. главу 4, раздел 1). Мелкая стеклянная крошка используется при производстве стекловолокна, клея, краски. Читайте об этом в интернете.



Рис. 32

53.Заработать на мусоре. Стеклянных бутылок, пластиковых баклажек, картона, макулатуры на районе полно. В начале, попробуйте заработать на этом сами, а потом организуйте у себя дома пункт приёма. Только продавайте собранный мусор конечному покупателю, а не посредникам. При больших объёмах, вывоз для Вас будет бесплатный.

55.Если вообще ничего не придумали, то пока занимайтесь семьей, устройтесь на работу, найдите себе дачу… Или идите работать в церковь. Церковь, это последний вариант, когда других уже нет. Да, проблемы в жизни, в т.ч и с пьянкой, надо решать любым способом, но Бога ради, думайте. У Вас же должна быть мечта.

56.Наберите в интернете: «Лучшие идеи 2010 – и т.д. годов». Сами увидите, как много мы оказывается, ещё не знаем.

Заключение по главе 2

«Выберите себе работу по душе, и вам не придется работать ни одного дня»
(Конфуций)

Икигай – это когда ты любишь что-то делать, умеешь, денег это приносит и для людей полезно. Пока идешь к икигай, то ставишь перед собой разные цели. Что-то купить, отремонтировать, сделать, помочь, бросить, похудеть, научиться и т.д. – это все цели. Заработались над одной целью, переключайтесь на другую и обратно. У Вас должно быть своё, не надо быть зависимым от кого-то. Свой инструмент, оборудование, дача, гараж и т.д.

Читатели, просвещайтесь, умнейте, будьте экономически грамотными, ставьте цели в жизни, выберите себе работу по душе, и вам не придется работать ни одного дня в своей жизни. Жизнь можно изменить только самому. И изменить её можно только сегодня, а не завтра.

Это интересно
самая скорострельная в мире пушка ГШ-6-23М





В 1862 году доктор Гатлинг создал скорострельный пулемет с враща-ющимися стволами. По истечении 150 лет принципы работы системы Гатлинга не изменились. **ГШ-6-23М:** вес пушки – 73 кг., калибр – 23 мм., темп стрельбы – 10 000 выст./мин. Помните стрельбу подобных «сено-косильщиком» в фильме «Терминатор 2». Так вот, не верьте Голливуду. **ГШ-6-23М** не используется как носимое оружие. Просто потому, что 30 кг. боезапаса пулемет выплюнет за минуту. А отдача не позволит стрелять с рук даже Шварценеггеру.

На счет 350 т.руб. по социальному контракту, пример из жизни мать святая…!!!(((

Есть один товарищ, хоть и взрослый, но наркоман, периодически родственников с которыми живет он кошмарит. Работать на себя, да и просто устроиться на работу у него навряд ли уже получится. Его какие-то там дальние родственники провели по соц.контракту, получили 350 т.руб., ему отдали 50 т.руб., а остальные забрали себе. Он купил себе кроссовки, куртку, джинсы и был счастлив. Остальные деньги, я думаю догадываетесь куда он дел. И мне бы не было до этого дела, но как же не умно поступили родственники, неужели вся Россия такая…?!((Можно же было жизнь поменять. Государство дает возможность поменять жизнь к лучшему. А дальние родственники по старинке только «бабла» срубить!!(((А ведь этому товарищу ещё в течении года надо отчитываться за проделанную работу перед соц.защитой. Прошло время и наркоман опять стал просить деньги у мамы и у бабушки с дедушкой. И они ему давали, потому что смотреть, как он иногда мучается было не выносимо. В наркологии он уже был, на маячках уже был. Цирроз у него уже есть, он просто выживал и доживал.

Когда мне рассказали эту историю, то я даже дар речи потерял – какие же дальние родственники бывают экономически пустые, да и просто думают тупо прямолинейно. Они как пластиковые аксессуары для смартфонов, как контейнеры в кулинарии перед заполнением.

Я пишу бизнес-планы по соц.контрактам и я бы даже придумал, сделал для них бизнес-план бесплатно, если бы они попросили, если бы я не увидел в их просьбе наживу. Я бы написал такой бизнес-план по которому они купили бы инструмент для ремонтных работ, ноутбук, принтер, смартфон, или витрину, весы, кассу, терминал, стол пищевой, копченой свинины на первое время продаж и арендовал бы место под торговую точку. Государство оплатило бы ему 1-2 месяца аренды торговой точки на продуктовом рынке. Днем бы все работали, а на выходных и по вечерам, не он, а его родственники, продавали бы копчености из свинины на рынке. Да, аренда там высокая, но свои деньги они зарабатывали бы 100%!!!. И тогда денег хватало бы и на габапентин, и на «лирику». С таким подходом наш герой сам бы захотел лечь в наркологию. И потом помогал бы в торговле. Много денег он не заработал бы, да ему их и давать в руки опасно, но своих бабушку с дедушкой кошмарить перестал бы.

Почему в этой семье так произошло? Потому что люди экономически пустые, халяву увидели и всё глаза загорелись, а что будет дальше даже не задавали себе такой вопрос. Кто-то «срубил бабла», но проблема улучшения жизни не была решена. А ведь можно было каждый месяц дополнительно получать деньги. Да тогда и наш герой сам захотел бы остановиться, а врачи бы помогли.

Родственники поступили по идиотски, но у нас пол России такой - экономически пустой….

Товарищи, пожалуйста, умнейте.

Читатели, книга написана с акцентом на мужское население, силовые вставки в книге придают мужчинам уверенность. Товарищи девушки, приношу извинение.

Это интересно

«Кто украдет из казны больше, чем стоит метр верёвки, тот на этой верёвке и повешен будет»
(Петр Алексеевич Романов, **Петр I**)

Македонская фаланга - революционное решение.




Македонская фаланга (боевое построение пехоты) приобрела репутацию непобедимой ударной силы, сметающей всех и всё на своём пути.

В фаланге было 6 полков. Всего - 9000 человек. Основным оружием являлась сарисса (копье длинной 4,5-6,3 м.). Первые ряды оснащались самыми маленькими сариссами, длинной в 4,5 метра, для того, чтобы копья заднего ряда длиной в 6 м. сравнивались с передними, образуя непроницаемый лес копий.

Исторический пример - Битва при Иссе с персами (333 до н.э.). Войско персов царя Дария, численностью более 250 тыс.чел., оказалось зажатым в узкой теснине между морем и горами. Против них выступили около 35 тыс. пехоты и 5 тыс. конницы армии Александра Македонского. В центре его построения находилась македонская фаланга.

В этом сражении македонцы потеряли 150 всадников и 300 пехотинцев. Потери персов исчисляют в более чем 100 тыс. чел. Один убитый македонец на 222 перса. Вот это «уровень».

В книге я часто пишу «больше читайте». **Это не просто так, это очень серьезно я делаю.** Приведу пример: Я в свое время писал дипломы студентам, зарабатывал на этом. Потом мы садились вместе с этим человек, перечитывали диплом, он задавал вопросы, я объяснял, обучал. Таким образом, готовил человека к сдаче диплома. Так вот, один раз написал диплом по хладокомбинату *«Бодрая корова»*. С человеком мы сидели, читали, изучали его. И вдруг он мне говорит – *«Пойдем купим мороженое»*. И тут я понял – только когда читаешь, появляется посыл что-то сделать, такая «хотелка» самому сделать. Через год я написал ещё несколько дипломов по хладокомбинату и все повторялось один в один – читая экономический диплом про мороженое, человек сам захотел поесть мороженого. Вот и ответ на вопрос, чё я такой настырный, заставляю всех больше читать. Потому что, читая текст, появляется желание что-то сделать самому.

В жизни мы часто слышим: *«У меня красный диплом. Я могу сделать … Если надо сделать, то я могу …. Я могу…»* – это называется параноидная самовлюблённость с такой же самооценкой (**нарциссизм, «пустозвонизм», яхолка).**
«Я сделал …» - это называется **«меньше текста».**

Содержание:

Глава 1 Плесень, четыре гвоздя	**Глава 2** Самореализация, работа на себя в примерах (икигай)	**Глава 3** Экономика	**Глава 4** Профессия «…И снова здравствуйте»! Самому построить дом.
Глава 5 Маркетинговый холокост	**Заключение**	**Глава 6** Экономика, вышка	**Глава 7** Деньги от государства безвозмездно



На самом деле, жизнь проста, но мы настойчиво её усложняем

«Россия держится на вере, климате, пространстве, неприхотливости. Если людей в России разъединить, то они, как ртуть быстро соединятся вместе. Не надо забирать у русских деньги, русские всегда приходят за своими деньгами. С ними нужно или играть честно, или вообще не играть».
(железный канцлер Отто фон Бисмарк)



Глава 3. Экономика

«Заведите собаку, она не предаст». Мозги тоже не предадут, но их нужно кормить. Глава 3, а затем глава 6 накормят Ваши мозги экономикой. И накормят их так, что с Вами евреи будут за руку здороваться!)) Читатели, в этой главе написано только то, что применимо в жизни человека, применимо для человека даже без высшего образования.

Знания экономики дают сведения - как работает этот мир, как думают люди, где на нас зарабатывают. Эти знания великолепны, а то *«...все жалуются на недостаток денег, и никто не жалуется на нехватку ума»,* кстати, это Фаина Раневская сказала. Читатели, эта глава и глава 6 делают нас грамотными, экономически не пустыми.

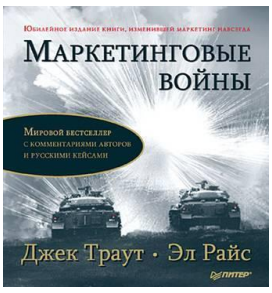
Содержание главы 3:

Раздел 1. Маркетинг, визитка, цвет и форма - это красивая работа
Раздел 2. Экономика, расчет чистой прибыли (финансовый план)
Раздел 3 Бизнес-план. Что мне это даст и что будет дальше?
Заключение по главе 3

Раздел 1. Маркетинг, визитка, цвет и форма - это красивая работа

По маркетингу написано много книг, мы же остановимся на нюансах, которые не сложные и в жизни пригодятся. Цена, качество, упаковка, логотип, ассортимент, визитка, оформление магазина, красивая реклама со смыслом, звук, запах, одежда продавца, цвет, форма, название, рекламный слоган и т.д. – это всё влияет на мозг человека при покупке, это всё маркетинг!!! Другими словами, все вышеперечисленное продается и мы за это платим. Маркетинг мало кто понимает и в него верит, поэтому, к сожалению, маркетинг в России начинается словами «скидка до 50%» и заканчивается ими же.

Маркетинг - это экономическая дисциплина по формированию спроса и стимулированию сбыта. В маркетинге дело имеешь с влиянием на человеческий мозг. Маркетинг позволяет увеличивать продажи в разы без особых капиталовложений.



«*Ему был предоставлен неограниченный бюджет на маркетинг и он в него не уложился*».
(Джек Траут)

К примеру, ну кто знал, что слоган «Кто идёт за Клинским» запомнится на годы и продажи увеличатся на годы? Кто знал, что изображение логотипа «РЕ МОНТО» (см. рис. 1) на сайте «avito» увеличит телефонные звонки в 4 раза, даже в «мёртвый» ноябрьский месяц? Кто знал, что российская курятина в 2000-х практически не будет нуждаться в рекламе? (*Вначале 2000-х рынок России был заполнен импортной курятиной. СМИ говорили, что «ножки Буша» уже долгое время были в заморозке на складах США. И чтобы их не «выкидывать», их продают в Россию. Вот такое общественное мнение сформировалось. В 2005 г. заработали цеха **«Приосколья»** в Белгородской области. Реклама, которая нужна была **«Приосколью»**, могла состоять из трех слов: Куры, Россия, Белгород. Отрицательное мнение к другой курятине уже было сформировано. Формирование общественного мнения (**PR** паблик рилейшнз) - это в т.ч. маркетинг, которым нужно заниматься обязательно и в самом начале бизнеса).*



Ремонт **Монт**аж **О**тделка Рис. 1

Строительная фирма г.Белгород. На сайте бесплатных объявлений «avito» изображение данного логотипа на фоне других фотографий, увеличило телефонные звонки в 4 раза. И это было в ноябре, в мертвый строительный месяц.

Вывод один – всё за нас уже придумали, подойдите с умом и пользуйтесь.

И так начнем **(welcome)**

«Не ищите вторую возможность произвести
первое впечатление»
(Коко Шанель)

Визитка

Хорошая визитка - это первый шаг в общении с людьми, в создании себе «Имени». И потом уже «Имя» начинает работать за Вас. Визитка должна содержать логотип, название, рекламный слоган (см. рис. 2). **Визитка должна нести позитив и ТОЧКА! Визитка должна быть либо хорошей, либо не делайте себе визитку.** С другой стороны, Вы производите и торгуете мылом, сыром, копченостями, рыбой. Как Вы будете выделяться на прилавке, ведь товары конкурентов очень похожи? Правильно, Вам нужен свой логотип.

Зачем нужен логотип? Логотип нужен, чтобы Вас узнавали, чтобы со временем у покупателя Вы неосознанно, на автопилоте ассоциировались с кем-то или чем-то. Со временем Ваш логотип начнут узнавать и без рекламы. **К примеру**, логотип adidas узнают без рекламы и уже много лет.

Но, для того чтобы Вас запомнили, начали узнавать и в последствии, что-то у Вас купил, покупателю нужен мотив. Для этих целей в маркетинге мотивов всего шесть**:**

1.Выгода. 2.Красота. 3.Хорошее пищеварение. 4.Облегчение труда. 5.Избавление от боли. 6.Социальный статус.

Отразите хотя бы что-то из таких мотивов на Вашей визитке, логотипе и 80% потенциальных покупателей Ваши. А фразу *«уже пробовал, и не получилось»* оставьте для учебников по истории.

Далее приведен пример, как шесть мотивов применяют в визитке.



Рис. 2 Данные визитки сделаны специально для этой книги с использованием картинок из интернета

Как отразить мотивы в визитке? **К примеру**, для создания визиток на рис. 2, воспользуемся мотивами красота и статус. В связи с тем, что выгода – это скидка, а её «суют» уже везде, то данный мотив трогать не будем. Как отобразить красоту и статус в визитке? В интернете в словаре синонимов и ассоциаций получаем:

Красота – это девушка, природа. **Природа** – это деревья, вода, трава, птицы. **Птицы** – это символ радости, красоты и счастья. **Девушка** – это виньетка, это то, что видно в правом верхнем углу первой визитки. Всё вышеперечисленное в меру, но изображаем на визитках.

Статус – это положение, уважение, деньги. **Деньги** – это достаток. **Достаток** – это изобилие. **Виноград** – символ изобилия, достатка. В интернете так же написано, что дороговизну придает упаковка, поэтому, мыло в упаковке.

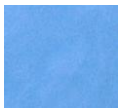
Далее просматриваем в интернете картинки, связанные с этими словами, красивые скачиваем и заносим в Power Point (это специальная программа в любом компьютере бесплатно). Для рисунка 2 выбрал картинку с орлом и сделал визитку. Как сделать визитку и вообще, как работать в Power Point, показано на видео на сайте www.tishina31.ru Заметьте, птица летит, т.е. находятся в движении. Это ассоциируется с тем, что владелец визитки тоже активный человек.

Вот как-то так и сделали картинки для визитки. Но это пока вершина айсберга. Далее уделим внимание цвету и форме.

Сделать визитку, которая нравится всем, очень, очень трудно. Сколько людей, столько и мнений. Поэтому, используйте цвет и форму, т.е. вещи, которые влияют на всех людей практически одинаково, на уровне подсознания.



Оранжевый круг.



Голубой квадрат.

Рис. 3

К примеру (см. рис. 3) - оранжевый **цвет** теплый и жизнерадостный и так его воспринимают практически все. Голубой цвет холодный, но спокойный. **Форма** квадрата ассоциируется с устойчивостью, а круга - с колесом, т.е., с движением. И так цвет и форма воспринимается практически всеми, на уровне подсознания. А покупатель, 95% решений о покупке принимает подсознательно.

Форма в визитке

Форма (см. картинки ниже) – это внешний вид, т.е. круг, квадрат, прямоугольник, ромб, овал, спираль и т.д. В науке это называется геометрология – психология неосознанной реакции на форму. Проще говоря – «геометрия».



Примечание. Гексаграмма, звезда Давида. Название этот символ получил, согласно легенде, по которой он был изображен на щитах воинов царя Давида. Другой его вариант известен под именем «Печать царя Соломона».

Как форма логотипа влияет на человека:

Овал имитирует собой яйцо, то есть нечто новое в человеческом сознании. Овал привлекает внимание зрителя в центральную область геометрической фигуры.

Квадрат ассоциируется со стабильностью и ощущением прочности.

Прямоугольник, как и квадрат, трудно сдвинуть с места, поэтому он также ассоциируется с прочностью.

Круг обозначает движение. Солнце круглое, а металл Солнца – это золото. Вот вам и процветание.

Ромб показывает необходимость начать лавирование между различными средами бытия. Он олицетворяет ударную силу и могущество. Ромб на одежде будет способствовать привлечению богатых и влиятельных спонсоров.

Треугольник. Равносторонний треугольник, смотрящий вверх, символизирует мужское начало, власть и благополучие. Перевернутый треугольник – женское начало и благословение. Острые углы треугольника кажутся боевыми и агрессивными. Треугольник - символ мысли и невесомости. Треугольник обладает чрезвычайной прочностью, способностью держать удар и преодолевать препятствия.

Гексаграмма. Если отойти от того факта, что это государственный символ Израиля, а рассмотреть только сочетание двух треугольников, то соединение этих фигур означает равновесие между Человеком и Богом. Шестиконечная звезда - это символ счастливого брака человека и денег.

Пентаграмма (звезда). Пятиконечная звезда олицетворяет престиж. Звезда - талисман, привлекающий солнечную энергию.

Спираль. Символ жизненной силы, нисходящих и восходящих энергий, а также времени и его цикличности.

Крест является древним символом космоса, две пересеченные линии, которые символизируют мужское и женское начало, четыре стороны света, четыре основные элемента (огонь, земля, воздух, вода). Он ассоциируется с двойственностью и союзом. Как центр мира, крест - это точка сообщения между Небом и Землей.

Но изображение вещей, так же вызывают неосознанные ассоциации, **к примеру** (см. рис.4):

Щит - духовная защита, гарантия, вооруженность.

Лев - благородство натуры, высокое достоинство, солнечность, центральность, носитель вечной силы, средоточие мужского начала, огонь, могущество, восторг мужественности.

Орел - высота духа, недоступность для мирских соблазнов, тепло жизни, сознательность, сосредоточенность, мужская активность, солнечность, бесстрашие, благородство, самодостаточность, воинственный дух, молитва, свобода.



Рис. 4 Хоккейный клуб Белгород

Вот так формы и вещи влияют на мозг человека.

Внимание (см. рис. 5)! В России права на запатентованные логотипы защищены гражданским кодексом. В нём четко сказано, что Ваш логотип не должен быть похож на запатентованный. Это называется «сходство до смешения». **К примеру**, если взять форму логотипа «adidas», приписать свое имя и начать на этом зарабатывать, то когда Вас поймают, это скорей всего штраф от 10 000 руб. до 5 000 000 руб.



Рис. 5 В бизнесе так делать нельзя



Рис. 6 Цвет и типы темпераментов человека, связанные с ним.

Цвет в визитке

Цвет колоссально влияет на человека. Если в визитке Вы выделяете важные части цветом, то запоминаемость увеличивается на 26 % по сравнению с черно-белой. Реклама, напечатанная в четыре краски, заметнее черно-белой уже на 69 %.

Читатели знайте, если человек активный и самый ярый холерик, то ему понравится красный цвет (см. рис. 6). Но после работы он устает и становится флегматиком, т.е. к вечеру ему понравится синий цвет. Знайте об этом и выбирайте время встреч, переговоров и рекламы. 80 % цвета и света поглощаются нервной системой, т.е. подсознанием и только 20 % – зрением.

Как цвет влияет на человека:

Красный – теплый и раздражающий, стимулирует мозговую активность, символ опасности и запрета. Зрительно уменьшает поверхность, окрашенную в этот цвет и создает напряженность.

Оранжевый – жизнерадостный, теплый цвет, учащает пульс, создает чувство благополучия, свидетельствует о реализме. Цвет особенно подходит для холодной по своей природе продукции: инструменты, машинное оборудование и т.д. Он смягчает этот холод.

Желтый – стимулирует мозг, привлекает внимание и сохраняется в памяти дольше, чем другие цвета. Но яркость этого цвета вызывает нарушение психического равновесия, поэтому на больших поверхностях его лучше применять в сочетании с зеленым.

Зеленый – успокаивает, снимает боль, усталость, уравновешивает, олицетворяет свежесть и естественность. Но зеленый цвет создает вялую атмосферу, поэтому должен использоваться в сочетании с белым или синим.

Голубой – холодный, но спокойный цвет. Он эффективен при невролгических болях.

Синий – создает внутреннюю силу, гармонию, успокаивает.

Фиолетовый – положительно действует на сердце, легкие, кровеносные сосуды, увеличивает выносливость ткани. Фиолетовый цвет выбирают люди, в жизни которых наблюдается период неустойчивости. Также фиолетовый цвет – это постельный цвет.

Белый – символизирует чистоту. Белый цвет расширяет пространство.

Черный – символизирует изящество, но уменьшает предметы.

Розовой – выражает ощущение слабости, пустоты, слащавости. Это женский цвет.

Коричневый – вызывает ощущение стабильности и реалистическое настроение. Его выбирают люди, не желающие ничего менять.

Серый цвет нейтральный, подходит ко всему.

Ассоциации с комбинацией цветов

Синий-черный - абсолютный покой.

Серый-синий - спокойствие, не связывание себя никакими обязательствами.

Синий-коричневый - потребность в мягком обращении и заботе с целью добиться комфорта.

Синий-фиолетовый - стремление к нежности и тонкости чувств.

Синий-желтый - желание понимать и быть понятым.

Синий-красный - гармония и активность в сотрудничестве, удовлетворенность и взаимопонимание.

Серый-зеленый - самоутверждение и защитное превосходство. Самоуважение, престиж.

Синий-зеленый - точность, логичность, аккуратность, дискриминирующий контроль.

Зеленый-красный - деятельность и инициатива, направленная на повышение личного авторитета.

Зеленый-желтый - корыстное честолюбие, направленное на завоевание признания окружающих.

Зеленый-фиолетовый - стремление завоевать расположение окружающих. Независимость.

Красный-желтый - жажда исследований, освоение новых сфер, действие ради действия.

Зеленый-черный - патологическое упрямство и нетерпимость к воздействию извне.

Желтый-черный - внезапный кризис, либо "да", либо "нет", своевольное решение.

Красный-черный - драматизация, импульсивные чрезмерные желания.

Серый-красный – необдуманные действия с надеждой, что не наступит ответственность.

Красный-фиолетовый - очарованность всем эротическим и эстетическим, что волнует и возбуждает.

Желтый-фиолетовый - очарованность, буйные фантазии, жажда приключений.

Фиолетовый-коричневый - наслаждение телу: вкусная еда, предметы роскоши, красивая одежда...

Серый-фиолетовый - эстетическая восприимчивость, хорошо развитое чувство прекрасного.

Красный-коричневый - самоудовлетворение и потакание своим желаниям.

Желтый-коричневый - неограниченная свобода, полная внутренняя безопасность.

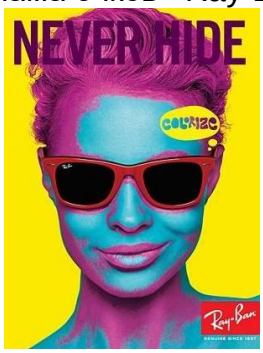
Фиолетовый-черный - потребность в подражании, желание стать частью чего-либо, присоединиться.

Серый-желтый - нерешительность, неуверенность.

Зеленый-коричневый - требование покоя, потребность в душевном облегчении.

Коричневый-черный - самоунижение, ощущение бесцельности, отказ от всего.

Серый-черный – одиночество, нежелание иметь никаких взаимоотношений.

Реклама очков «Ray-Ban»  Как видно, цвет умеет говорить.	Одна картинка может заменить 1000 слов!  **Костя Дзю** **Константин Борисович Цзю**, род. 19 сентября 1969г. Трёхкратный чемпион СССР, двукратный чемпион Европы, абсолютный чемпион мира по боксу (по версиям WBC/WBA/IBF). Заслуженный мастер спорта СССР.

Да, каждый цвет влияет на человека, но в сочетании с другими цветами эффект влияния может меняться.

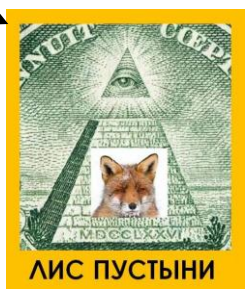


Информация взята из книги: Лебедев-Любимов А.Н. Психология рекламы. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 384 с.: ил. – (Серия «Мстера психологии»).

Пример логотипа «**Лис пустыни**». Человек с данным логотипом занимается написанием бизнес-планов и обучает этому. В логотипе квадрат, треугольник и цвет белый на синем. Логотип сделан отлично.



Хотя первоначально был вариант такой



Но использование рисунка доллара в коммерческих целях – это нарушение авторского права (Гражданский кодекс гл.4) и штрафы, поэтому логотип лучше нарисовать самому.

Вот, в принципе, и все, что нужно знать о цвете и форме для своей визитки.

Но, как говориться: «Стрижка только начата!»

Продолжим…

«Маркетинг – это игра, где простая идея побеждает сложную»
(Джек Траут)

В мире всё уже найдено. Пользуйтесь.

Цвет и форма в визитке – это всего лишь часть маркетинга. Есть ещё маркетинговые исследования, стратегии и тактики в маркетинге, реклама, упаковка, якорение и т.д. Но чтобы в этом разбираться, много книг надо прочесть, поэтому пока тихо, спокойно пользуемся тем, что не сложно и уже придумано.

Пример. Представьте, что Вы маркетолог хладокомбината. Директор Вам дал задание – провести опрос, какое мороженое по вкусу больше нравится людям. Вопрос сложный, нужно подумать. Но думать много не надо. Зашли в Макдоналдс и увидели, что там продается: мороженое пломбир белое; с карамелью (шоколадное); со вкусом клубники. В жаркий период времени может продаваться мороженое с ментолом. Макдоналдс уже заплатил целому институту маркетологов, чтобы они оптимизировали ассортимент специально для России.

Логотип, название, рекламный слоган в визитке

Как появился логотип фирмы «РЕ МОНТО» - ремонт монтаж отделака (см. рис. 7). Дело в том, что однажды меня попросили помочь одному человеку с визиткой, который занимался ремонтом домов и квартир. Долго думать не пришлось, логотип был сделан за 1 час с перекурами. Просто в своё время я смотрел фильм, в котором восхищались картиной Пита Мондриана (см. рис. 8) и на всякий случай, я информацию о картине записал в блокнот. Прошли годы и информация пригодилась! На основании этой картины был сделан логотип фирмы «РЕ МОНТО».



Рис. 8 Пит Мондриан (1930 г.) «Композиция с красным, желтым, синем и черным».



Рис. 7



Короткий карандаш и блокнот лучше долгой памяти. Всё уже придумано, пользуйтесь! Но в начале, обязательно запишите. Читатели, привыкайте записывать, не перегружайте память, она и так уже устала!

В интернете обязательно смотрите логотипы и названия других организаций. Не надо стесняться. За них уже заплатили и слава Богу, что не Вы!

Логотип компании «Entity» (см. рис. 9) дал мне идею на создание визитки для преподавателя Йоги (НТиЙ) (см. рис. 10). Схожести до смешения, естественно, нет. Что здесь очень похоже? Круг и цвет, а они в свободном доступе. Виньетка и розовый цвет – это женская тема. Серый цвет нейтрален, подходит всем.

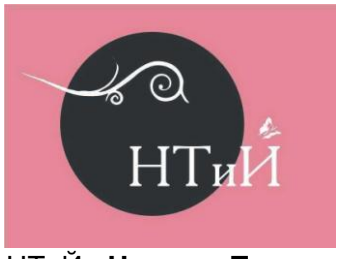


Рис. 9 «Entity» фирма, которая производит косметику для ногтей.

Виньетка – это такой орнамент, плавная линия, «загогулина».



Рис. 10 Визитка «НТиЙ»



«НТиЙ» **Н**аталья **Т**ерещ…
и **Й**ога

Как был придуман рекламный слоган к визитке НТиЙ? В интернете просмотрел словарь синонимов, ассоциаций, определений и вот что получилось:

Йога - это и спорт, и спокойный отдых.

Заходим в интернет и ищем синонимы:

Спорт – это тело, движение, сила.

Движение – скорость, жизнь, динамика, активность.

Спокойствие – мир, закат, тишина, сон, море.

В конечном итоге получили рекламный слоган:

«Тишина в динамике». «Тишина в движении».

Примечание. **Это важно, это из опыта.** Когда придумали визитку, то дайте её посмотреть другим людям и Вам укажут на ошибки. В начале бизнеса, обязательно подготовьтесь, наберитесь опыта, обожгитесь и только потом, через 2 месяца, показывайте свою визитку, свой логотип, своё «Имя». Потому что, если поспешите отдать свою визитку и обломаетесь, то вернуть «Имя» будет и долго, и дорого. Потом нужно будет менять всю визитку.

Когда Вы будите придумывать рекламный слоган, просматривая высказывания, цитаты и афоризмы, то Вам будут некоторые словосочетания нравиться. Они Вам понравились, потому что на тот момент Вы были в определенном эмоциональном состоянии. Уверяю Вас, что через 2 дня эмоциональное состояние поменяется, и Ваше мнение тоже. Поэтому, при создании визитки не спешите. Все хорошее приходит к тому, кто ждет. Через 2 дня ещё раз вернитесь к рекламному слогану. Потом обязательно покажите визитку знакомым, они ещё что-нибудь подскажут.

Всё за нас уже придумано, включайте мозги и пользуйтесь.

Читатели, придумать для себя визитку не сложно, нужно время. В интернет, скачиваете несколько логотипов товаров подобному Вашему и придумываете свой логотип. Применяйте знания по маркетингу, и смотрите картинки ниже.

1.Логотип TG тепло жарко (производство печек) был создан из уже придуманных логотипов.



Картинки из интернета





Рекламные слоганы
Old school:

«Мир, дружба, жвачка»! (Ротфронт, 1957г.).

«Всемирная история Банк Империал».

«Вам пора и вам пора с вентиляторным заводом заключать договора» (МОВЕН).

«Просто добавь воды» (Инвайт).

«Не дай себе засохнуть!» (Sprite).

«Не тормози — сникерсни» (Snickers).

«Танки грязи не боятся» (КАМАЗ).

2.Для столяра Славы Романова, вот так был придуман логотип.







Картинки из интернета

«Заплати налоги и спи спокойно» (Налоговая полиция).

«Сделай паузу - скушай «Twix».

«Победа над дорогой» (шины Bridgestone).

«Продуманная работа» (Лис пустыни, маркетинг)

3.Для человека, который строит частные дома, был сделан логотип на основании только одного логотипа из интернета. При этом название было придумано так – спросил у знакомых, что люди хотят от своего дома? Они хотят, чтобы дом был прочный, теплый, стены дышали, а в целом все хотят быть счастливыми. Перевел на английский и всё!

Счастливый Дом – **H**appy **H**ome (***HH***)







Картинка из интернета на основании которой был придуман логотип Happy Home

Вопрос: «Зачем нужен рекламный слоган?» **Ответ:** Два, три слова и товар уже ассоциируется с тем, чем Вам нужно. ***Примеры:***

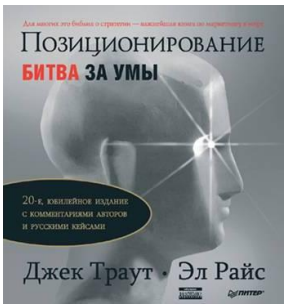
Майонез CALVE и рекламный слоган - «У женщин свои секреты». За счет слогана, майонез становится женским секретом.

Тренажеры KETTLER и рекламный слоган - «Движение - жизнь!» За счет слогана, тренажеры приравнены к позитивным понятиям «движение» и «жизнь».

«За плохим названием стоит низкая репутация»
(Джек Траут, Эл Райс)

Ваше название должно ассоциироваться с Вашим товаром, Вашей услугой. Оно должно легко запоминаться и, естественно, должно быть читаемым и понятным. Или не понятным, но красивым (к примеру, название *Coca-Cola*). Поэтому не спешите. Одна ошибка и изменить что-то будет и долго, и дорого.

Название придумать несложно, только нужно подумать. Подумайте, с чем ассоциируется Ваша деятельность и запишите несколько хороших ассоциаций. Подумайте, что люди хотят от Вашей деятельности, от Вашего товара, и тоже запишите. Потом всё просмотрите через словарь синонимов и ассоциаций в интернете. Напишите Ваше название в поисковиках яндексе и google. Посмотрите, что высветится. И в конечном итоге у вас останется 3-5 слов - названий. Покажите эти слова людям, с которыми Вам работать, и они сами выберут.



В маркетинге не спешите.



В интернете, к словам производство, работа, труд просмотрел синонимы и нашёл слово «сочинение».

Создание ассоциаций о Вас и о товаре - это позиционирование.

Если Вы придумываете название для себя, для своего магазина, салона красоты или своего ИП, то представьте, как люди будут отвечать на вопрос: «Ты где?», «Ты откуда звонишь?». Если назвать салон красоты «Ирина», «Наталья» и т.д., то ответ мужа на вопрос супруги «Ты где?», супруге может не понравиться, мягко говоря!))

Это интересно. Было семейное предприятие, которым руководил отец и два брата, Адольф и Рудольф. После смерти отца между братьями произошла крупная ссора. В результате братья поделили отцовское производство пополам и пошли разными дорогами, каждый организовал собственное дело. Так появились два известных, вечно конкурирующих, бренда: «Adidas», который возглавил Адольф Дасслер, и «Puma» под руководством Рудольфа.

Читатели, изучайте маркетинг, потому что пока, кроме как написать на визитке: «*Мы делаем качественную и недорогую работу*», никто ничего другого не придумал, не выделился, не запомнился. И самое обидное, что и не хотят думать. Имеют деньги, имеют свой бизнес, а думать не умеют.

Теперь последнее о названии и рекламном слогане – **это шрифты.**

ВЫСОТКА, Высотка, **Высотка,**

Высотка, Высотка – это все разные шрифты одного слова.

Как видите, одно слово, но написанное разными шрифтами вызывает и разные мысли. Влияние шрифта в слове точно такое же, как влияние форм в логотипе.

Рукописные шрифты снижают психологическую дистанцию, создают доверие.

Жирные шрифты показывают тяжесть.

Наклонные буквы показывают движение и т.д.

Но если Вы не нашли подходящий шрифт, то используйте только классику: **Times New Roman** или Arial. Лучше можете не сделать, но и хуже точно не сделаете. Где взять хорошие шрифты? В интернете скачать.

«*Когда мне не хватало денег, я садился думать, а не бежал зарабатывать. Идея – самый дорогой товар на свете*».

(Стив Джобс, **Apple)**



Стив Джобс (1955г.-2011г.)

Реклама

(Реклама – это искусство заставить людей нуждаться в том, о чем они раньше даже не слышали)

Зачем нужен логотип? Чтобы Вас узнавали без рекламы.

Зачем нужна реклама? Хорошая реклама нужна, чтобы сделать покупателя лояльным к цене.

Телереклама – классная «вещь». У 70 % людей на планете больше всего развита зрительная память. В сочетании со слуховой памятью эффект от рекламы вырастает в разы. НО, в России реклама на ТВ уже «достала», и когда она идет, то:

- 70% переключают или уходят сразу

- 12% полностью не доверяют рекламе.
- 12% относятся к ней равнодушно.
- 6% доверяют полностью.

т.е. из 100% только 6% в рекламу вникнут. А скольким из этих 6% нужны таблетки, кредиты, шампуни, прокладки, строительный блоки со скидкой или пиво безалкогольное понятия не имею. Вот такой вот парадокс рекламы. И все же реклама нужна. Ваша визитка с логотипом – это начало Вашей рекламы. Сделать расходы на рекламу существенно ниже можно и нужно…

Вопрос: *«Сколько денег нужно для хорошей рекламной картинки тротуарной плитки?»*

Ответ: *«Денег нужно на 1 кг. лимонов и 2 кг. яблок».*





It is the best to become money can buy

Примечание. Машинку покупаете утром, сохраняете все чеки, днем делаете фотосессию, а вечером возвращаете в магазин обратно и получаете деньги. Вот сколько стоит хорошая рекламная картинка. Маркетинговым фирмам за идею платить не нужно, т.к. всё, что они знают уже в этой книге и на сайте этой книги.

Реклама – это часть маркетинга. Как или через что можно передать рекламу, довести до людей показано далее:

1.Реклама на телевидении.
2.Реклама в прессе (газеты, журналы).
3.Реклама на радио.
4.Почтовая рассылка, смс, mail.
5.Мобаил – рекламный щит, короб прикрепленный к потолку.
6.Кинотеатры (реклама перед началом фильма).
7.Реклама на транспорте и в транспорте.
8.Реклама на турнирах, фестивалях.
9.Объемные буквы.
10.Брандмауэры – на стене дома
11.Лайтбокс – световая коробка на столбах.
12.Жалон – рекламоноситель в форме рекламного товара.
13.Интернет (реклама в соц.сетях, с правой стороны на сайтах, контекстная реклама – ссылка на Ваш сайт под поисковой строкой в гугл или яндекс).
14.Печатная продукция (плакаты в магазинах; календари настенные; календарики; плакаты на остановках; печатная продукция по почтовым ящикам; печатная продукция персональная раздача; буклеты и т.д.)
15.Транспортная перетяжка на дороге вверху проезжей части.
16.Сувенирка. Ношение рекламных футболок, бейсболок, курток. Магнитики.
17.Большие плакаты на дорогах (биллборды, призматроны (3 в 1). Световые короба и т.д. Пилоны – отдельно стоящая рекламная конструкция на улицах, в торговых центрах.
18.Реклама внутри помещений. Рекламные стенды, выставочные стенды. Хард постер – объемный выставочный стенд.
19.Скидка или психология влияния ценой. Дисконтные карты. Дегустации. Розыгрыши, конкурсы и лотереи. Купоны.
20.Сэндвич-мен – человек носит на спине и груди рекламный плакат.
21.Сити-формат – реклама на отдельно стоящих уличных конструкциях (остановки, столбы, мусорные баки и т.д.).
22.Джумби – объемная конструкция, формой повторяющая товар.

Читатели, вся эта реклама стоит денег и не малых, поэтому придумайте и делайте себе визитки, раздавайте их, выставляйте свой логотип на авито, соц.сетях. Делайте

работу только хорошо, как для себя. И сарафанное радио само распространит положительную информацию о Вас бесплатно. Кстати, сарафанное радио – это 45% рекламы, которой верят.

Логотип нужен, чтобы хотя бы от других отличаться (см. рис. 11):

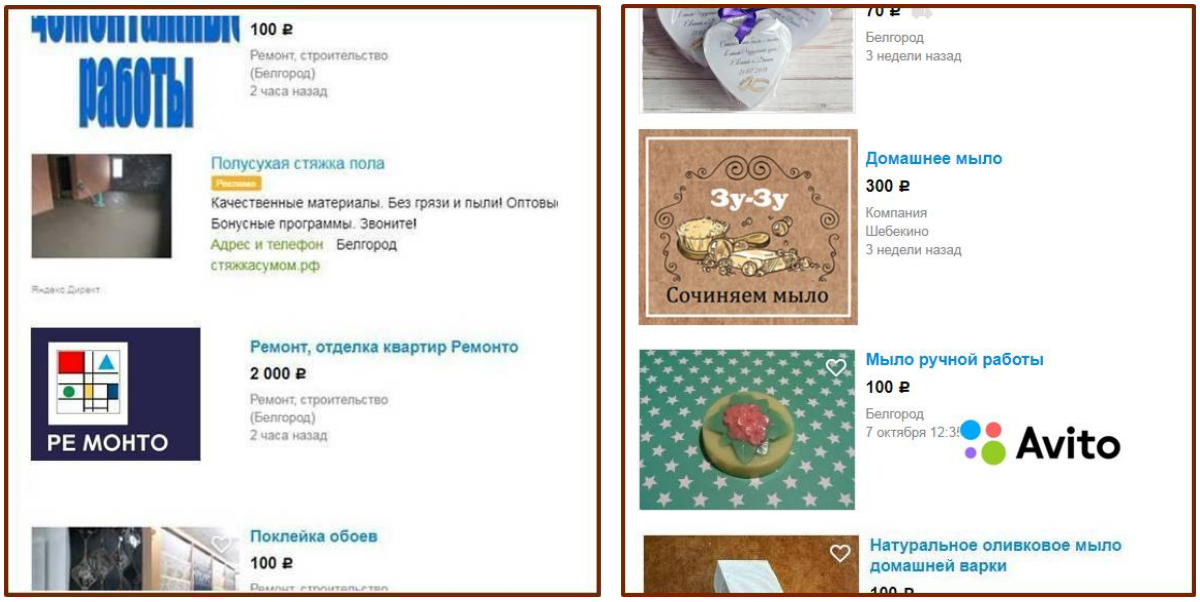


Рис. 11 Логотипы на «avito» на фоне других объявлений

И будьте внимательны. В интернете много сайтов, которые за 5 минут для Вас сделают логотип. А так же много горе-умельцев, которые за деньги. потом продают эти логотипы. Не возражаю, и Вы можете купить себе такой логотип. И Вы будете миллион первым у кого на «avito» будет такой логотип. Оно Вам надо?

Логотип сделанный самостоятельно, по науке – это эксклюзив, это «моё». А своё Вы без боя не отдадите.

Читатели, в этом разделе мы рассмотрели только часть маркетинга. На самом деле, эта экономическая дисциплина шире, насыщенней и самое главное на много интересней. ***Советую Вам самостоятельно прочитать*** книги: Филипп Котле «Основы Маркетинга», Траут Джек, Райс Эл ***«***Маркетинговые войны***»,*** «Позиционирование, битва за умы», Дэвид Огилви «Огилви о рекламе», Джон Загула, Ричард Тонг «Ход зеброй». И именно в такой последовательности читать.

Выводы по разделу 1 главы 3

Всегда можно победить за счет цены. Продать по низкой цене один раз и дурак сможет, но что дальше? Поэтому изучайте маркетинг, не оставляйте его на потом.

Правила маркетинга:

1.Все гениальное просто. Не выдумывайте, а думайте.

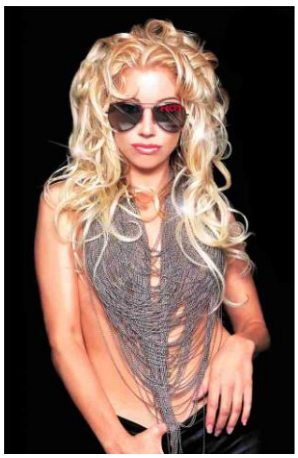
2.Прочь амбиции, от гордости одни неприятности, пользуйтесь тем, что уже придумали.

3.Show me the money (покажите мне деньги). Не работай за еду. Никому нельзя доверять полностью.

4.Один раз продать можно все. Что дальше?

5.Не живите одним днем. Задавайте себе всегда два вопроса. 1.Что мне это даст? 2.Что будет дальше?

6.Удачный old school (старая школа) в рекламе лучше всего. От него не отходите, повторяйте его. Получилось один, два раза, получится и в третий раз.



Если Вы читаете эту книгу, значит, Вы всё правильно делаете.

7.Если в организации все хорошо, то не надо ничего улучшать.

8.В начале бизнеса наберитесь опыта, терпения, обожгитесь и только потом показывайте свою визитку, свой логотип, своё «Имя». Потому что, если поспешите, то вернуть «Имя» будет и долго, и дорого. Менять нужно будет всё.

Думайте. Общайтесь. Копируйте. Улучшайте. Отдыхайте. Превращайте работу в свободное время в хороший заработок, оплачиваемое хобби. И для этого не нужен диплом о высшем образовании. Диплом института – это только начало. Для знаний нужен трезвый ум, компьютер с интернетом и время. Халявы в жизни мало. Руки, ноги, мозги – вот что у всех есть на «халяву».



Правая рука Бога. Как логотип и рекламный слоган возможно, когда-то Вам пригодится.

Читатели, вначале обязательно будет непросто, много непонятно, а потом получится у всех, т.к. а почему нет??



ОСТАВЛЯЮ ПОСЛЕ СЕБЯ САМОЕ ЛУЧШЕЕ – **«I LEAVE YOU THE BEST OF MYSELF».**

Это интересно





«Когда деньги есть, как-то легче согласиться, что не в них счастье»
(Борис Крутиев)

Алхимия финансов

Мы начинаем забывать кто мы такие. Напоминаю, Мы исследователи, первооткрыватели, а не землеройки и не принеси-подай. Сейчас на земле 7,5 миллиардов людей, и многие хотят денег, и обязательно всё и сразу. Мы живём при капитализме. Он основывается на разделении труда и на частной собственности на имущество. Частная собственность, это «СВОЁ» и это великолепно. Когда человек работает на себя, то и время есть, и деньги есть.

Но, при существующей экономической системе, т.е. капитализме, появление очень богатых людей практически неизбежно. Так, в 2010 году 388 богатейших людей мира обладало большим богатством, чем все остальные. Люди завидуют богатству и сами стремятся к нему. Появляется равнодушие, алчность, эгоизм. Но классический капитализм не предлагает решения этих проблем. И эта ситуация некомфортна для каждого. И Вы удивитесь, но она не комфортна, даже для тех, кто находится на вершине социальной пирамиды. Они прекрасно понимают, что всё может закончится бунтом. Поэтому сегодня уже фундаментально пересматривается взгляд на нынешнюю экономику и всё идёт к тому, что будут изменения:

1.Возникнут новые формы бизнеса. Не нужно давать кредиты под проценты. Помогайте деньгами без процентов, а взамен берите 15-25% от чистой прибыли долгое время. Объединяйтесь, контролируйте, помогайте, но не загоняйте в долги.

2.Человек - это лицо, не работающее постоянно на кого-то, а предприниматель, частично работающий на себя, т.е. самореализация, икигай при котором получаешь удовольствие и от работы, и от зарабатывания.

3.Акционеры, владельцы станут ответственны за людей, которые на них работают. На первое место выйдут не просто прибыль, не просто деньги, а человек и деньги.

4.В экономических университетах студентов будут обучать разбираться в потребностях и проблемах всех заинтересованных сторон, и только потом относиться к ним, как к средствам увеличения экономической выгоды. По сути это будет функция правосудия «Отвечать за справедливость», выносить суждения о том, что справедливо, а что нет.

Читатели, и не нужно ждать, что эти изменения сделает кто-то за Вас. Алхимия простая – будьте экономически грамотными, трезвыми, думайте о людях, а потом, уже с таким подходом думайте, как заработать. В старости мне спасибо скажете!

Естественно, деньги никто не отменит, но эта погоня за богатством поменяется, как по форме, так и по сути. Всё идёт к тому, что изменения обязательно будут. А сейчас, задайте себе вопрос: **«Вообще, стоит ли догонять этих 388?»**

Чтобы быть счастливым от денег нужно чувствовать разницу между бедностью и богатством, т.е. вначале, по любому, нужно пройти через бедность. Конечно механизм хреновый, но если это уже случилось и Вы ещё живой, то это большой плюс. В этом случае, путь в рай начинается, где-то в районе ада, и не как иначе!

В счастье есть место деньгам, но нет места алкоголю. Человек с постоянной нехваткой денег ищет доход, чтобы прокормиться. Но он также «голоден» с точки зрения поиска смысла жизни. Найдёте цель в жизни, смысл жизни и проблемы, как домино, начнут рассыпаться. Читатели, не надо ждать, умнейте… Ведь то, что написано здесь - так оно и будет.

Вы сейчас прочли упрощённый вариант экономических статей из интернета,
с добавлениями от автора
(ученика академика Галкина Л.Г.)

Раздел 2. Экономика, расчет чистой прибыли (финансовый план)

«Экономика заключается не в том, чтобы расходовать меньше угля, а в том, чтобы использовать время, пока он горит».
(Ральф Уолдо Эмерсон)

Экономика – это наука о рациональном, продуктивном ведении хозяйства, т.е. ведении хозяйства только в «+» (плюс), только с рационализмом в расходах. А если нет, то не называйте эту деятельность экономикой.

Учите экономику, расширяйте свои горизонты сознания. Не спрашивайте за что тебе всё это? Спрашивайте, что тебе это принесёт? Какую выгоду или вывод из этого можно извлечь? Ответите и горизонты расширятся. Я же выгоду смог извлечь, эту книгу написал, свой алкоголизм продал!))



Одна из самых дорогих монет «Олимпиада 2014г., Сочи».



«Хабаровск» изображён на данной купюре.

Повторюсь, что знания экономики дают сведения - как работает этот мир, как думают люди. В бизнесе много нюансов и о них нужно знать, нужно реагировать, потому что это деньги. Маркетинг, это только часть экономики, а в целом экономика, как наука делиться на **5-ть дисциплин:**

1.Экономика предприятия. 2.Менеджмент.
3.Маркетинг. 4.Финансы. 5.Коммерческая деятельность

Финансы – это анализ бухгалтерского баланса, расчет ликвидности, прогнозирование, регрессионный и корреляционный анализ и т.д. В общем, надо математику знать, чтобы грамотно этим заниматься. Для малого предпринимательства финансы могут и не понадобиться, но знайте, что они имеют место быть.

Коммерческая деятельность – это продажи, оптовые, розничные, личные продажи, интернет продажи. Сейчас очень много товаров продается через интернет, на интернет площадках – avito, яндекс маркет, ozon, wildberries и т.д., т.е. на маркетплейсах (это торговые площадки, которые продают товары и услуги разных продавцов через интернет). Для всех этих площадок нужно иметь хорошую рекламную картинку, логотип.

Менеджмент. Книг по менеджменту написано много и все они толстые, но слово менеджмент переводится, как управление, управление людьми. Поэтому в менеджменте, делайте акцент на знание и понимание только двух вещей:

1.Функции управления (планирование, организация, координация, контроль, мотивация работы человека).

2.Потребности человека (см. пирамиду Маслоу в главе 1).

Маркетинг – это ФОСТИС или формирование спроса и стимулирование сбыта.

Экономика предприятия. Вот как раз здесь, в этой экономической дисциплине, рождается чистая прибыль. И что бы там не говорили про продажи, про коммерческую деятельности (да, деньги в основном крутятся там), но фундамент экономики он другой. И своими корнями он уходит ещё в советскую школу.

Фундаментом советской экономической школы была политическая экономия, в современной России экономическая теорией. **Подробно о вышеперечисленных дисциплинах рассказано в главе 6.** Экономическая теория акцентирует внимание на производство, на рабочую силу (на людей), на делание блага... С этого затем начинается экономика предприятия, расчет чистой прибыли. И перепрыгивать через все экономические дисциплины сразу к продажам – это очень глупо.

Но мы не будем перепрыгивать.
И так, добро пожаловать в экономику предприятия.

Современная экономика может быть насыщена математикой и лишь специалистам это доступно. Но, не в нашем случае. И Вам читатели судить о том, насколько данная книга в этом преуспела.

Экономика предприятия, это рационализм. Вы что-то сделали своими руками, понесли расходы. Потом продали и получили выручку (доходы), заплатили налоги. Разница между выручкой, расходами и налогами должна быть только положительной, только плюс. Работайте только рационально, продуктивно, не занимайтесь благотворительностью, т.к. за свою работу Вы должны получать прибыль!!! Ну вот читатели, в принципе, и вся экономика, ничего сложного…))).

Да, сложного ничего нет, но разложим всё по полочкам. В бизнесе знание экономики, бизнес-планирования дают ответы на 2 вопроса:

1.Что мне это даст? 2.Что будет дальше?

ОШЕЙНИК ВСЕГДА ЛЕГЧЕ ДОСПЕХОВ



Рассел Кроу в фильме «Гладиатор»

Не отворачивайтесь от таблиц в экономике. Возможно, кому-то будет трудно, но только в начале.

Итак, дай Бог, Вы придумали, каким бизнесом хотите заниматься, нашли свой икигай и на этом можно заработать. Ну, на счёт «можно заработать», так в начале кажется всем. Но, чтобы не казалось, идею нужно рассчитать, найти чистую прибыль.

Чистая прибыль

С уверенностью могу утверждать, что для своего дела, бизнеса нужно четко и досконально знать расчет только одного показателя – это чистая прибыль. Всё остальное придёт с опытом.

Чистая прибыль = Доходы – Расходы – Налог на доход

Доходы = Цена * Количество

Далее, рассчитаем чистую прибыль на красивом примере. И так, предположим, что мы открываем отдел по торговле цветами (см. рис. 12) - проект **«Розы».** *Читатели, здесь и далее, вместо проекта «Розы» можете вставить свой бизнес и просчитать его рациональность (расчеты в экономике одни и те же для любого бизнеса.*

Проект «Розы»



Рис. 12 Варианты цветочных отделов

И так, вроде бы ничего сложного, купил-продал и разницу в карман. Но есть нюансы. Нюансы мелкие, но их в экономике много. Учёл один, второй, третий нюанс и вот тебе дополнительный «Хабаровск».

Нам нужно рассчитать, и мы рассчитаем, пять таблиц:

1.Первоначальные расходы в проект **«Розы».**

2.Расчет доходов проекта **«Розы».**

3.Расчет расходов (затрат) проекта **«Розы»**

4.Расчет чистой прибыли проекта **«Розы»**

5.Кэш-флоу по проекту **«Розы»** или «Где мои деньги?»

НО, практически в любом бизнесе, в начале, нужно сделать чертеж, рисунок. Чтобы к умственной памяти подключить ещё и зрительную. Конечно в проекте «Розы» чертеж будет простой, но представьте если Вы, к примеру, шашлычку открываете или цех по деревообработке…, т.е. чертеж нужен обязательно. В проекте «Розы» предположим, что наш отдел будет 3х2 м. или 6м2 высотой 2,6м. (см. рис. 13).

На чертеже сразу видны размеры, т.е. сколько и какого материала нужно чтобы сделать свою торговую точку. Каких размеров нужны витрины, рабочий стол для Вас. Как будут идти люди, покупатели. Как Ваша торговая точка будет сочетаться с другими, где можно повесить рекламу. От куда будет падать солнечный или электрический свет и т.д. В общем, чертеж – это пункт №0 любого бизнес-плана.

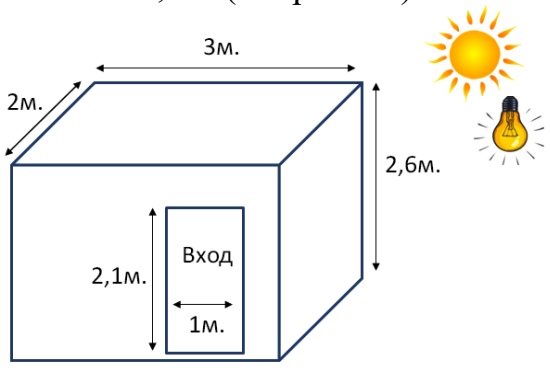


Рис.13 Простой чертеж отдела «Розы»

Магазин или отдел цветов – это как минимум красиво. Начертите для себя, как будет выглядеть Ваш отдел. Возможно, где-то можно будет полочку повесить, и не одну. Главное, чтобы зашедший к Вам покупатель всё видел и ему было удобно.

Далее составим таблицу первоначальных расходов (см. табл. 1).

Внимание! В таблице 1 и в последующих таблицах все расчеты сделаны в ценах 2019г.) Дело в том, что на сайте я сделал видео расчетов и работы в эксель в 2019 году и каждый год менять цифры, т.е. переделывать все видео мне трудно. Поэтому здесь в таблицах и на видео на сайте цифры маленькие, за 2019 год, но работа в эксель осталась прежней. Как работать и делать таблицы в эксель Вы увидите на видео на сайте данной книги, а к цифрам сильно не придирайтесь.

Таблица 1

1.Первоначальные расходы (вложения) в проект **«Розы»** (здесь и далее все расчеты сделаны в ценах 2019 г.)

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	Кол-во, ед.	Цена, руб.	Стоимость, руб.
1	Холодильная витрина б/у	шт.	1	20 000	20 000
2	Стол, стул	шт.	1	2 300	2 300
3	Терминал для оплаты банковской картой	шт.	1	10 000	10 000
4	Вазоны	шт.	8	150	1 200
5	Реклама, визитки	руб.			5 000
6	Прочее	руб.			3 000
	Итого:				**41 500**
7	Аренда за месяц	м2	6	800	4800
8	Открытие ИП	руб.			4000
9	Оборотные средства (закупка роз)	руб.			5000
	Всего:				**55 300**

Примечание: Всегда указывайте, в чем измеряется, т.е. в руб., ед., мес., кВт и т.д. Это очень важно, это профессионально. Потому что, если Вы все прекрасно понимаете в своем бизнесе, то другие могут не понять. Не злите их.

Прочие расходы - это Ваш резерв. Когда бизнес только начинается, то расходы на проезд, сотовую связь, интернет, «на покушать» – это всё прочие расходы. Где-то сэкономили, а где-то и переплатили. Это всё нужно учитывать заранее. А для постоянно задающих вопросы, в главе 1 уже написано: «Где взять деньги?».

При получении государственной субсидии, грантов, денег по соц.контракту к первоначальным расходам можно отнести оборудование, инструмент, материал, аренду. Есть показатели, которые не разрешат отнести к первоначальным расходам. К примеру, нельзя отнести расходы на строительство. Но в каждом регионе, в каждом проекте, где присутствует государственная помощь, есть свои нюансы. Поэтому всегда консультируйтесь у гос.органов.



Розы без упаковки





Розы в упаковке

Всегда упаковывайте розы (товар). Розы в упаковке, это красиво. А ещё, Вы очень дорого продаете просто бумагу.

И так, как видно из таблицы 1, первоначальные вложения составляют 55,3 тыс.руб. Далее рассмотрим таблицу 2 (расчёт доходов).

Доходы (выручка) – это полная сумма денег, которую покупатель Вам отдал в руки, перечислил по карте в обмен за розы. **Доходы = Цена * Количество**
Я пишу в скобочках выручка, потому что в принципе, это одно и тоже. Для малого и среднего бизнеса часто используют слово доходы (так налоговая захотела). Хотя в жизни Вы можете встретить и то и другое.

Читатели, я уже в курсе, что многие из Вас не любят цифры и таблицы. Но это экономика, бизнес, деньги. Цифры и таблицы необходимы.
Таблицы – это Ваши деньги!

Таблица 2

2.Расчет доходов (выручки) проекта **«Розы»** (в ценах 2019 г.)

№ п/п	Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	**Итого за 6 мес.:**
1	Предполагаемое количество роз, продаваемых в день (в среднем), шт.	21	27	30	36	45	60	
2	Количество дней в месяце	30	31	30	31	30	31	**183**
3	Количество (кол-во), продаваемых роз в месяц, шт.	630	837	900	1116	1350	1860	
4	Цена 1 розы в среднем с учётом скидок, руб./шт.	100	100	100	100	100	100	
	Итого доходы (выручка) от реализации роз за месяц, руб.:	**63 000**	**83 700**	**90 000**	**111 600**	**135 000**	**186 000**	**669 300**
5	Доход в день, руб.	2 100	2 700	3 000	3 600	4 500	6 000	

Доскональные расчет доходов сделаем за 1-ый месяц таблицы 2, остальные месяцы считаются аналогично.

Доходы (выручка) = Цена * Количество (кол-во)

Количество проданных роз в месяц = 21 шт./день * 30 дней = 630 шт./мес.
Доходы за 1-ый месяц = 100 руб./шт. * 630 шт. = 63 000 руб.
Доходы в день = 63 000 руб. / 30 дней = 2 100 руб.
Доходы за 6 месяцев = 63 000 + 83 700 + 90 000 + 111 600 + 135 000 + 186 000 = 669 300 руб.

630 шт. роз в месяц – это в среднем 21 шт. в день. Это конечно мало, но Вы только начали бизнес и вообще, мы сейчас обучение проходим.

«Кто не падал, тот не поднимался»
(Русская пословица)

В экономике, в самом начале в расчётах всегда придерживайтесь двух правил: **1.Доходы** считаются по минимуму. **2.Расходы** по максимуму. И если у Вас при этом будет плюс, то и в реальной жизни, по факту у Вас будет плюс!

Как видно на первый взгляд, из таблицы 2, бизнес не плохой. За 6 месяцев можно получить 669,3 тыс.руб. дохода (выручки). Но, не всё так просто. Чтобы что-то получить, нужно что-то и отдавать. Рассмотрим расходы, которые Вы понесете и данные занесем в таблицу 3.

Расходы – это размер денежных вложений, которые Вы понесете, отдадите за определённый промежуток времени, чтобы Ваш бизнес работал, товар производился, услуги оказывались.

Далее подробно рассмотрим расходы цветочного отдела за первый месяц, другие месяца считаются аналогично. И так, статьи расходов проекта «Розы» за 1-ый месяц:

1.Расходы на закупку роз. Всего в месяц на закупку роз было потрачено 37 800 руб. или (630 шт. * 60 руб./шт. = 37 800 руб.)

Таблица 3

3.Расчет расходов (затрат) проекта **«Розы»** (в ценах 2019 г.)

№ п/п	Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	**Итого за 6 мес.:**
	Закупка роз за месяц, штук (шт.)	*630*	*837*	*900*	*1 116*	*1 350*	*1 860*	**6 693**
	Цена при закупке роз, рублей за штуку (руб./шт.)	*60*	*60*	*60*	*60*	*60*	*60*	
1	Сырьё и материалы. Всего в месяц на розы было потрачено, руб.	37 800	50 220	54 000	66 960	81 000	111 600	**401 580**
2	Упаковка из расчета 2 руб. на одну розу, руб.	1 260	1 674	1 800	2 232	2 700	3 720	**13 386**
3	Заработная плата с подоходным налогом	0	0	0	0	0	0	**0**
4	Отчисления в социальные фонды от заработной платы	0	0	0	0	0	0	**0**
5	Налог с ИП в пенсионный фонд, руб.	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	**15 000**
	Потребление электроэнергии в месяц, кВт	*246*	*246*	*246*	*246*	*246*	*246*	**1 476**
	Цена, руб./(1 кВт.)	*6,5*	*6,5*	*6,5*	*6,5*	*6,5*	*6,5*	
6	Расход на энергоресурсы. Всего расходов на электроэнергию в месяц, руб.	1 599	1 599	1 599	1 599	1 599	1 599	**9 594**
7	Аренда в месяц, руб.	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	**28 800**
8	ГСМ или доставка, транспортировка купленных роз, руб.	3 200	3 200	3 200	3 200	3 200	3 200	**19 200**
9	Проценты за кредит	0	0	0	0	0	0	**0**
10	Брак (5% в месяц от купленных роз), руб.	1 890	2 511	2 700	3 348	4 050	5 580	**20 079**
11	Прочие расходы (связь, хоз. канц.товары, покушать и т.д.)	9 000	9 000	9 000	9 000	9 000	9 000	**54 000**
	Итого расходы, руб.:	**62 049**	**75 504**	**79 599**	**93 639**	**108 849**	**141 999**	**561 639**

2.Упаковка. Расходы на упаковку взяты приблизительно, из расчета 2 руб. на одну розу или 1260 руб. в месяц, или (630 роз * 2 руб. = 1260 руб.). Цифра 2 рубля взята в среднем. Кто-то попросит красиво упаковать, а кто-то скажет и в газету завернуть.

3.Налог с ИП в пенсионный фонд. Читатели, данный проект «Розы» был рассчитан в 2019 году для ИП на упрощенной системе налогообложения (доходы минус расходы). С 2021 года появилась очень упрощенная система – самозанятые. Более подробно о системах налогообложения для малого и среднего бизнеса написано в главе 6 данной книги. А пока мы обучаемся и разберем, то что есть. ИП должно обязательно платить страховой взнос в год в пенсионный фонд, фонды медицинского и социального страхования. В наших расчетах мы взяли страховой взнос в размере 30т.руб. в год или 2500руб. в месяц (30 000 руб. / 12 мес. = 2500 руб.).

4.Расход на энергоресурсы. В нашем проекте под энергоресурсами понимаются затраты на электроэнергию и на отопление в зимний период. Всего расходов на электроэнергию в месяц 1599 руб. (246 кВт * 6,5 руб./кВт). У нас будет работать холодильная витрина, будет освещение, которое увеличивается в зимний период.

Электроэнергию в любом бизнесе можно и самому посчитать – кВт написано на оборудовании, цена 1 кВт посмотрите в интернете. В зимний период расходов будет больше, т.к. темнеет рано и за отопление ещё нужно будет платить.

5.Аренда в месяц 4800 руб. или (6 м2 * 800 руб./м2 = 4800 руб.). Аренду нужно платить каждый месяц. Она не зависит от того, сколько Вы заработали. Как только Вы подписали договор аренды, то ВСЁ, платить надо.



6.ГСМ или доставка, транспортировка купленных роз. В расчётах для цветочного отдела планируется, что в месяц Вы будете 16 раз ездить за свежими розами и привозить их сами или на такси за 200 руб. (16 раз * 200 руб. = 3200 руб. в месяц). Но это планируется, а в реальности можно иногда и на автобусе съездить.

7.Брак. Брак в цветочном бизнесе будет обязательно. По статистики берем его в среднем 5% от расходов на закупку роз или (37 800 руб. * 5% = 1890 руб.). Со временем у Вас появится опыт и процент брака роз будет снижаться, но до этого ещё дойти нужно. В целом, в разных бизнесах и процент брака разный. Его может вообще не быть или он может составлять десятки процентов.

8.Прочие расходы 9000 руб. Это расходы на покупку канц.товаров, хоз.товаров, сотовую связь, кофе, чай, услуги банка, реклама, проезд к месту работы и т.д. В среднем взяли 300 руб. в день. или 300руб. * 30 дней = 9000 руб. Прочие расходы в расчетах должны быть обязательно потому что в своем бизнесе нужно всегда иметь резерв и резерв не только денежный. Резервом могут быть адреса и телефоны поставщиков, ремонтных организаций, гос.организаций и т.д., которые внезапно могут понадобиться в будущем. Продумайте это заранее, т.е. подготовьтесь на будущее.

Итого расходы в 1-ый месяц (см. табл.3) = 37800 + 1260 + 2500+ 1599 + 4800 + 3200 + 1890 + 9000 = 62049 руб.

Вот с такими расходами Вы столкнетесь. Много это или мало, покажет чистая прибыль (см. табл. 4).

Таблица 4

4.Расчет чистой прибыли проекта **«Розы»** (в ценах 2019 г.)

№ п/п	Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	**Итого за 6 мес.:**
1	Продажа роз за месяц, штук (шт.)	630	837	900	1116	1350	1860	**6693**
2	Цена 1 розы в среднем с учётом скидок, руб./шт.	100	100	100	100	100	100	
3	Доходы от реализации роз в месяц, руб.	63 000	83 700	90 000	111 600	135 000	186 000	**669 300**
4	Расходы цветочного отдела в месяц, руб.	62 049	75 504	79 599	93 639	108 849	141 999	**561 639**
5	**Балансовая прибыль (или прибыль до налогообложения), руб.**	**951**	**8 196**	**10 401**	**17 961**	**26 151**	**44 001**	**107 661**
6	Налог на прибыль (15%), руб.	143	1 229	1 560	2 694	3 923	6 600	**16 149**
7	**Чистая прибыль, руб.**	**808**	**6 967**	**8 841**	**15 267**	**22 228**	**37 401**	**91 512**

Чистая прибыль = Доходы – Расходы – Налог на доход

Чистая прибыль = 63000 руб. – 62049 руб. – 143 руб. = **808 руб.**

А всего за 6 месяцев зарабатывается 91512 руб. (см. табл. 4)

Далее рассмотрим налог на прибыль или налог на доход.

Не буду вдаваться в глубокие подробности, но на сегодняшний день государство, начинающих бизнесменов, обложила налогами по минимуму. Еще раз

напомню, что подробно о налогах написано в главе 6 данной книги. В наших расчетах мы показываем ИП, которое работает на упрощенной системе налогообложения доходы минус расходы. И с этой разницы платит 15% налога. Далее сделаем расчеты за 1-ый месяц.

Налог на доход (прибыль) = (Доходы – Расходы) * 15%
(63000руб. – 62049руб.)*15% = 143 руб.

Как видно в первый месяц чистая прибыль маленькая, но это и нормально для любого бизнеса, потому что бизнес только начинается, расходы взяли по максимуму, доходы (выручку) по минимуму. В общем, в наших расчетах, это реальная прибыль, не завышенная. Расчет чистой прибыли надо знать, а самое главное понимать. Потому что, даже разнорабочий ценится, если он экономически рационально подходит к делу.
Читатели, как Вы могли уже увидеть, таблицы 2, 3, 4 можно объединить в одну большую. Но я сделал их разными и видео на сайте сделал по каждой таблице, потому что мы проходим обучение. И обучение не только экономики, но и работе в эксель.

Вопрос: «*Как можно увеличить продажи и чистую прибыль (доход) в цветочном отделе?*»

Ответ: «*Не шикуйте, много делайте своими руками и мозгами, постоянно занимайтесь маркетингом,* ***PR*** *(Public Relations)*». А это значит:

1.Вечером мужчины едут домой. Не стесняйтесь выходить с букетами к проезжей части.

2.Ведите страницу в соц.сетях. У себя на районе раздавайте цветные, красивые объявления о своем отделе. Только обязательно цветные. С обратной стороны объявления может быть реклама другой организации, поэтому ищите соратников, объединяйтесь и делите затраты на рекламу пополам.

3.Экономьте на затратах. Выключайте свет, стремитесь к снижению брака. За розами можно ездить не на машине, а на автобусе. При заключении договора аренды, четко определите, как в ближайшие 3-7 лет будет меняться аренда.

4.Думайте о людях, умейте с ними разговаривать, одевайтесь красиво.

5.Каждые 3-5 месяцев давайте изюминку, новинку. Пусть мелочную, но новинку – это одно из обязательных условий в маркетинге. Пусть даже новый плакат Вы повесите, но это новинка.

Ну вот, полезную, но возможно нудную, образовательную часть закончили.
Читатели, дальше будет интересней!

Далее некоторые примеры, связанные с маркетингом.





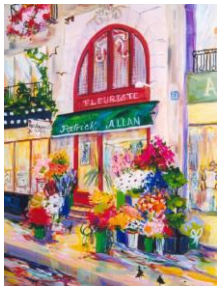
Новинки! Красивый новый плакат в цветочном отделе, новый вид роз, экзотические, «диковинные» цветы, выращенные своими руками дома и продаваемые в отделе, новая одежда, запах и т.д. – это изюминка, новинка. Как говориться – мелочь, а приятно. Отличайтесь от конкурентов.

Работайте с интернетом, с сайтами бесплатных объявлений, соц.сетями. Сделайте себе интернет страницу. Только такую страницу чтобы «Вау». Просмотрите все интернет сайты по цветам и выберите всё самое лучшее. За нас уже всё придумали, пользуйтесь. Сделайте себе хорошую визитку с логотипом, рекламным слоганом.











Используйте лето, выходите на улицу.

Объем реализации роз будет выше, когда люди о вас будут положительно говорить. А это значит, что Вы не «накосячили», грубо ни с кем не разговаривали, были опрятно одеты, продавали свежие, качественные розы и были без перегара. Так же нужно следить за новостями, владеть общими знаниями, чтобы с Вами было о чем поговорить покупателю. Это важно, это психология влияния на человека, это запоминается.





Уделяйте большое внимание **упаковке**. Торгуйте бумагой. Одна роза стоит 100 руб., а роза в хорошей упаковке может стоить 120 руб. «Вилку» сами считайте.



Предлагайте букеты
Разговаривайте с покупателем

Читатели подумайте, как перестроить данные примеры и использовать их для своей бизнес идеи, а пока…

Move, move – (англ. - двигаться)

Придумать, как заработать, начать, а потом придумать, как увеличить продажи и соответственно прибыль - это пункт №1 в экономике. Но почему-то в мире для увеличения прибыли начинают увольнять работников. Это какой-то клинический парадокс!))

Знания экономики дают толчок, веру в себя, уверенность, а это чуть ли не самое главное в начале, потому что дальше Вы жизнь к лучшему измените сами…

Читатели, а сейчас рассмотрим последнюю таблицу. Таблица 5 нужна для каждого дня работы любого бизнеса. Называется она «Кэш-флоу (движение денежных средств)» или **«Где мои деньги?».** Схематично данную таблицу покажем на рис. 14,

т.е. привезли определенное количество товара, продали товар с наценкой, затем привезли ещё такое же количество товара, но наценку уже оставили себе.



Товар



Деньги (продали товар)



Товар + (т.е уже товар с приростом)

Рис. 14 Движение товара и денежных средств по цветочному отделу

«В аду есть особая сковородка для тех, кто занимается бизнесом, но не использует таблицу 5»
(Константин Витохин)

И так, цветочный отдел открыт и началась работа, начались продажи. Далее представлена таблица 5 Кэш-флоу проекта или план движения денежных средств. Так вот, таблицу 5 нужно делать и заполнять каждый день.

Таблица 5

5.Кэш-флоу по проекту **«Розы»** или «Где мои деньги?» за неделю (в ценах 2019 г.)

Наименование	пон. 1	втор. 2	сред. 3	четв. 4	пят. 5	суб. 6	воск. 7	Всего за неделю:
Остаток денег на начало дня, руб.	3 000	4 450	2 900	4 650	3 100	4 000	950	3 000
Остаток роз на начало дня, шт.	**61**	**40**	**69**	**45**	**78**	**78**	**98**	**61**
Остаток роз на начало дня в денежном выражении, руб.	3 660	2 400	4 140	2 700	4 680	4 680	5 880	3 660
Куплено роз на оптовке, шт.		**50**		**60**	**60**	**80**		**250**
Куплено роз на оптовке в рублях	0	3 000	0	3 600	3 600	4 800	0	15 000
Продано роз в день, шт.	**21**	**21**	**24**	**27**	**60**	**60**	**27**	**240**
Продано роз в день в рублях	2 100	2 100	2 400	2 700	6 000	6 000	2 700	24 000
Прочие расходы, руб.	250	250	250	250	500	250	400	2 150
Остаток роз на конец дня, шт.	**40**	**69**	**45**	**78**	**78**	**98**	**71**	**71**
Остаток роз на конец дня в денежном выражении, руб.	2 400	4 140	2 700	4 680	4 680	5 880	4 260	4 260
Остаток денег на конец дня, руб.	4 850	3 300	5 050	3 500	5 000	4 950	3 250	3 250
Вы взяли, руб.	400	400	400	400	1 000	4 000	500	7 100

Как сделать таблицы 1, 2, 3, 4, 5 в Excel, показано на видео на сайте www.tishina31.ru

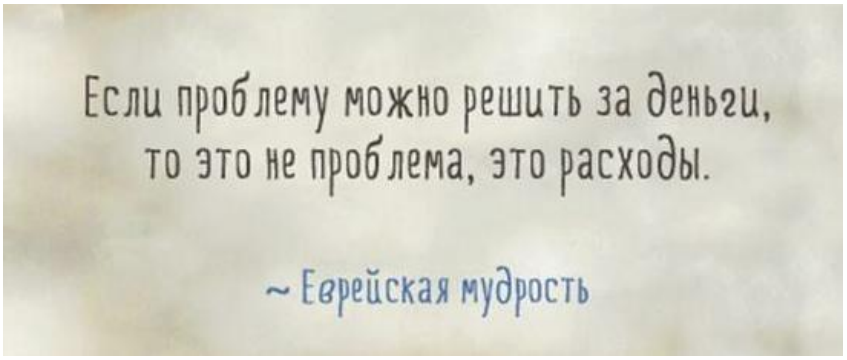
Из таблицы 5 видно: сколько у Вас товара остается каждый день, когда ехать за товаром, на что Вы тратите деньги каждый день. **К примеру**, каждый день прочих расходов у Вас 250-500 руб. (еда ,чай, кофе, за розами съездить) + Вы берёте от 400 руб. себе (см. строки в табл.5). Но в пятницу, Вы взяли себе уже 1000 руб., а в субботу 4000 руб.). Вопрос: «Зачем?». В субботу утром у Вас в отделе на остатке

4000 руб., а Вам ещё розы ехать покупать на 4800 руб. **Вывод:** в очередной раз пятница вечер превращается в проблемы субботним утром.

Читатели, смотря на таблицу 5, Вы сами задаёте себе вопрос - Как увеличить продажи за каждый день? Это хорошо, что за ранее думайте, это простая экономика или наука о рациональном ведении бизнеса. Мой совет – читайте больше интернет, общайтесь с другими предпринимателями. А главное работайте красиво и честно.

И опять парадокс – многие частники знают о таблице 5. Но, всё почему-то держат в голове, а у мозга есть свойство забывать. Короткий карандаш и блокнот лучше долгой памяти (купите и носите их всегда с собой).

Вывод. В своем магазине, отделе, производственном помещении Вы можете продавать товар, а так же целый комплекс маркетинга - запах, упаковку, свою визитку, музыку, своё хорошее отношение, свой внешний вид и т.д. – всё это Ваши конкурентные преимущества. Пожалуйста **ведите ежедневные записи**, придумывайте второй жизненный цикл Вашего бизнеса. В конечном итоге, вот Вам и ещё пару тройку Хабаровсков.



Читатели, в своём промысле, бизнесе ищите альтернативные варианты затрат. Много делать своими руками, это всегда выгодно, всегда экономика.

> К собственным деньгам нужно относиться точно так же, как к налогам, т.е. платить в дозволенном наименьшем количестве и в последний момент. Но, платить! Долги – это нервы…

И последнее. О цене в этой книге напишу один раз, поэтому прочитайте внимательно и запомните навсегда:

Цена! В начале, своей бизнес деятельности устанавливайте только небольшую цену, чтобы запустить продажи, чтобы о Вас люди стали говорить. Затем доводите цену до рыночной и без необходимости не снижайте её никогда. Если нужно снизить цену, то лучше отдавайте что-то бесплатно, красиво упаковывайте бесплатно, давайте подарки бесплатно, но цену держите на одном рыночном уровне.

Apple и Mercedes цену не снижали, держали строй, это товары высокого качества. И сейчас у них одна дорога увеличивать цену. Потому что если они напишут: «Скидка до 25%», то они не испортят себе «Имя», а оно у них очень дорогое. Apple и Mercedes давно уже занимаются продажей своего «Имени» (воздуха).

Это интересно

- А что они Христом торгуют?
- А чем ещё им торговать?
(из фильма «Монах и бес»
про торговлю подделками под святыней на рынках в Иерусалиме).

Эволюция денег

Экономика - это система, в которой действовали, и будут действовать объективные законы, подобно законам природы, которые определяют развитие общества и поддаются человеческому познанию. Эта система эволюционирует. В частности, появились электронные деньги, криптовалюты. Чем это закончится, трудно сказать. В мировой истории еще не было механизма подобного этому. Хотя в свое время золото и серебро уже было заменено на бумагу.

В самом начале эквивалентом денег были жемчужины, меха, шкуры, соль, мед, слитки из цветных металлов.

Затем все это было заменено на слитки из драгоценных металлов. Затем на бумажные деньги. Затем на цифровые деньги (пластиковые карты). Ну и всё идет к развитию виртуальных денег (реально не существующих) или криптовалюте.

Анатолий Вассерман придерживается мнения, что в будущем виртуальные деньги будут иметь спрос. Он не пропагандирует криптовалюту, но и не отвергает её. Он говорит о криптовалюте в государственных и мировых масштабах. А так как это молодая валюта, то пропагандировать её рано, а отрицать уже поздно.

Виртуальные деньги или криптовалюта вступили в оборот в США. Государственный долг США составляет порядка 20 триллиардов долл.$., т.е. по всему миру «гуляет» 20 триллиардов долл.$, которые не обеспечены государственным резервом. Создание виртуальных денег сократить гос.долг США или вообще заменить доллар $ на мировом рынке.



Биткойн – виртуальная валюта. Первый обмен биткойнов на национальные деньги произошёл в сентябре 2009 года.

И США не одиноки, их поддерживает Европа. На сегодняшний день Европа испытывает проблемы с перенаселением, мигрантами. И если эти ситуации не купировать, то может быть революция. Кстати, в Германии такое уже было. В 1933 году, когда гитлер пришёл к власти, в Германии проживало 66 млн.чел. или 189 чел./кв.км. Они стали воевать, чтобы присвоить другие территории.



Сейчас плотность населения в Германии – 230 чел./кв.км.; Франции – 103 чел./кв.км.; Великобритании – 250 чел./кв.км., т.е. вопрос перенаселения в Европе, в скором будущем даст знать о себе и очень сильно даст знать. Европейцы начнут испытывать проблемы не с нефтью или газом, а с едой, водой, местом жительства.

Встает вопрос: «Где на локализацию этих проблем взять денег?» Криптовалюта (биткойн), реально не существующая валюта в этом очень хорошее подспорье, и главное без колоссальных капиталовложений.

Немного позитивной информации: плотность населения в России 8,6 чел./кв.км

Раздел 3. Бизнес-план. Что мне это даст и что будет дальше?

«Мечтой тоже надо управлять,
а то ее, как корабль без руля, занесёт Бог весть куда»
(А.Н. Крылов)

У некоторых проверяющих данную книгу, бытовало мнение, что она «сложна для понимания». Не спорю, главы 3 - это уже профессионально, это рыночная экономика. Читатели, только Вам судить, на сколько эти проверяющие были правы!))

И так, добро пожаловать, в бизнес планирование.



Бизнес-план - это не курсовая работа. То, что Вы делаете, работая на себя, Ваш икигай должно быть вашей жизнью. И не превращайте Вашу жизнь в работу. Проект «Розы» в главе 2, расчет таблиц – это был финансовый план. Но в реальной жизни, по неопытности, многие его называют бизнес-планом. Мы же будем экономически умнее.

Любой бизнес-план состоит из 3 (трех) планов:

1.Финансовый план.
2.Маркетинговый план.
3.Производственный план.

Механизм расчета бизнес-плана один и тот же для любого бизнеса. Далее рассмотрим бизнес-план на примере «Шашалычки». Почему на примере шашлычки? Потому что независимо от мировых финансовых кризисов, люди будут нуждаться в еде всегда. **Финансовый план** по шашлычке, будет такой же, как по проекту «Розы» и мы уже его показали. Поэтому в этом разделе акцентируем внимание на плане маркетинга и производственном плане.

Вопрос: *«Чем заняться в начале, финансовым планом, планом маркетинга, или производственным планом?»*

Ответ: *«В начале финансовый план, а точнее расчет таблицы, где видна чистая прибыли.* А когда увидите прибыльность бизнеса, то переходите на план маркетинга и производственный план. Если же бизнес не прибыльный, то вообще его не начинайте. Но, посчитав чистую прибыль Вы хоть увидите, где Вы проигрываете.

Расчет чистой прибыли, это и есть ответы на вопрос: **1.Что мне это даст**?

Сделав маркетинговый план, Вы ответите на вопрос: **2.Что будет дальше?**

Маркетинговые план

Планы маркетинга бывают сложными, бывают не сложными. Я же расскажу все понятными словами, чтобы знать, в каком направлении двигаться. И мы разберем не сложный, но продуктивный план. Маркетинг, это не таблица умножения, его понимать надо, он своеобразен. Потому что, к примеру, вот Вы купили колбасу за 100 руб., продали за 200 руб., заплатили налоги, остальное себе в карман положили, и тут все понятно. Маркетинг же делает так, что бы Вы продали эту колбасу и не одну, и именно за 200 руб., без скидок, потому что есть конкуренты, есть человеческие привычки, есть цена, есть оригинальная упаковка, есть расположение торговой точки, есть разные

марки колбас, ингредиенты в них и т.д. Это всё не деньги, это маркетинг, который помогает продавать по нужной цене.

В плане маркетинга очень важно сделать оценку конкурентов. Конкуренты – это те организации и частные предприятия, которые будут мешать Вам продавать. Для оценки конкурентов сделайте график «цена-качество». В нашем случае, для шашлычки графики будут выглядеть так (см. рис. 15-16).

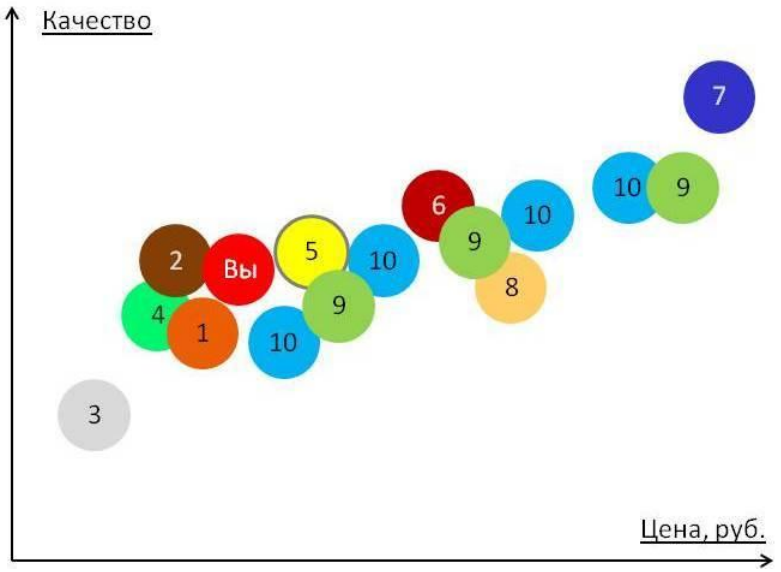


Рис. 15 График «цена-качество» для г.Белгород (в начале). Где есть **ВЫ**, «Шашлычка» и её конкуренты

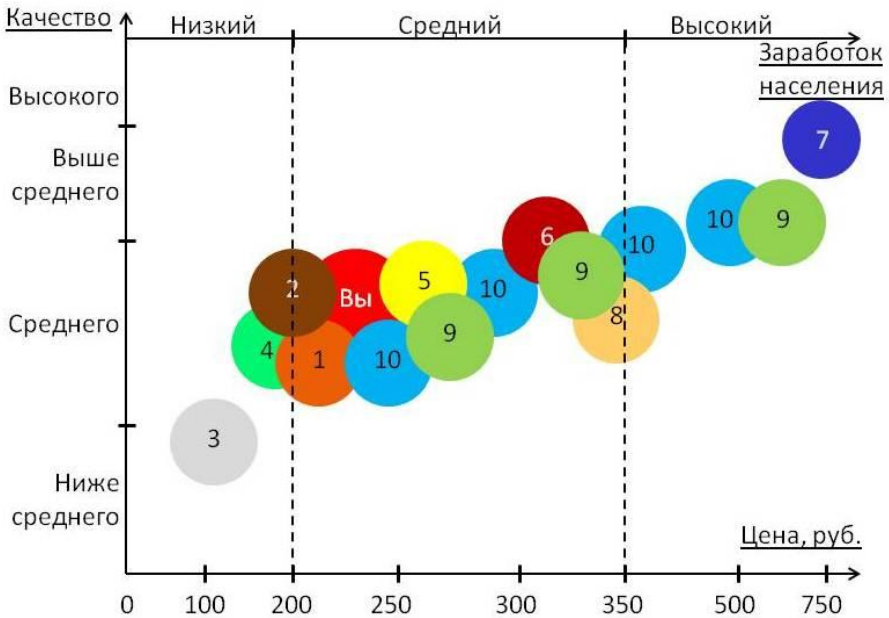


Рис. 16 График «цена-качество» в перспективе (цены г.Белгород в 2018 г.

где:

1.McDonald’s и KFC;
2.Кофейни, где качественный кофе и вкусные торты;
3.Пицерия, где пицца стоит 120 руб.
4.Шавермы;
5.Шашлык из кур;
6.Шашлык на свинине;
7.Дорогие рестораны;
8.Пицерия, где пицца стоит 360 руб.
9.Просто рестораны;
10.Кафе-бар.

На рисунке 15 изображён Ваш бизнес и бизнес Ваших конкурентов. Как видно с первого взгляда, нормальная ситуация для рыночной экономики. Конкурентов достаточное количество. Чьи-то рынки уже пересекаются, т.е. трудно, но работать можно. Но так не сложно Вам кажется на первый взгляд. Если вникнуть, то Вы

должны просчитать количество конкурентов, их расположение относительно спальных районов, относительно мест работы населения, относительно Вас. При этом помните, что практически все Ваши конкуренты планируют увеличить прибыль, занять больший рынок и получать больше денег. И в перспективе график расширится, и будет выглядеть, как на рисунке 16.

Да читатели, именно так и будет, как на рисунке 16. И даже не мечтайте о том, что у Вас всё хорошо сложится без маркетинговой подготовки, потому что конкуренты очень не любят, когда у них забирают деньги. А шашлычка переманит часть покупателей и деньги заберет.

Смотря на рисунок 16, скажите: «Куда Вы попали с шашлычкой?» Правильно, Вы попали в пекло! Как минимум, с четырьмя конкурентами Ваш рынок пересечется, и двое конкурентов уже на подходе. Все они опытнее Вас. Это должно сразу озадачить Вас вопросами: «Стоит ли открывать «Шашлычку»? Что будет дальше?».

Что делать в такой ситуации?

Ответ: Как видно из рисунка 16, Вам необходимо увеличивать качество, т.е. двигаться вверх, не сильно повышая цены. Там конкурентов нет (см.рис.16). А увеличение качества шашлычки - это не только свежие, вкусные блюда, это ещё тепло, свежо у Вас, горячий чай зимой, чистый и большой туалет, хорошее общение, тишина и т.д. В конечном итоге, отсутствие волнений, неудач и стресса у Вас в «Шашлычке». И как Вы понимаете, для этого не нужны большие деньги, а для посетителей, это неоценимо.



Рис. 17

И опять возвращаемся в начало данной главы 3 - нужна визитка. Визитка на рис. 17 придумана спонтанно. Почему Армения? Потому что на Кавказе делают самый вкусный шашлык.

В своем маркетинговом плане тоже разработайте такого плана визитку для себя, т.е. придумайте логотип, название, рекламный слоган, а так же подберите цвет. И обязательно, не забудьте просмотреть уже имеющиеся визитки в интернете! Так же, дополнительно просмотрите интернет и продумайте какие новшества у Вас будут, как у Вас пойдут дела через 4 года и т.д. В общем, подготовьтесь, это же все таки Ваше детище.

Вот пока и все, на счет маркетингового плана шашлычки, но его надо делать и записывать в блокнот обязательно. Сразу думайте, что будет дальше. Оценивая конкурентов, Вы увидите сильные и слабые стороны их бизнеса. Сильные стороны, естественно скопируете и запишите себе в блокнот. Ну а увидев слабые стороны знайте, что они имеют место быль.

Производственный план

Производственный план по шашлычке, будет состоять из чертежей производственного помещения, расположения столов для посетителей, кухни, а так же списка телефонов поставщиков, ремонтных служб, санэпидемстанции, доставщиков, правоохранительных органов и т.д. Все это нужно подготовить до того, как Вы открываетесь.

Но, начинать нужно всегда с чертежа (см. рис. 18). Именно на основании чертежа рассчитываются первоначальные вложения на строительство и закупку оборудования.

Что даёт чертёж? По чертежу сразу видно - сколько метров материала, сколько штук инвентаря, столов, стульев нужно купить. Легко или сложно будет Вашему покупателю, когда он будет проходить между столами, как будет падать солнечный свет, где находится туалет, рукомойник и т.д.

Где взять деньги? У Вас есть идея, у кого-то есть деньги или помещение. Объединяйтесь, кооперируйтесь, ищите спонсора, который будет участвовать в прибыли Вашего бизнеса или Вы сами получайте деньги по соц.контракту, на бирже труда.



Объединяйтесь

«Деньги сегодня дороже, чем деньги завтра»
(Финансист)

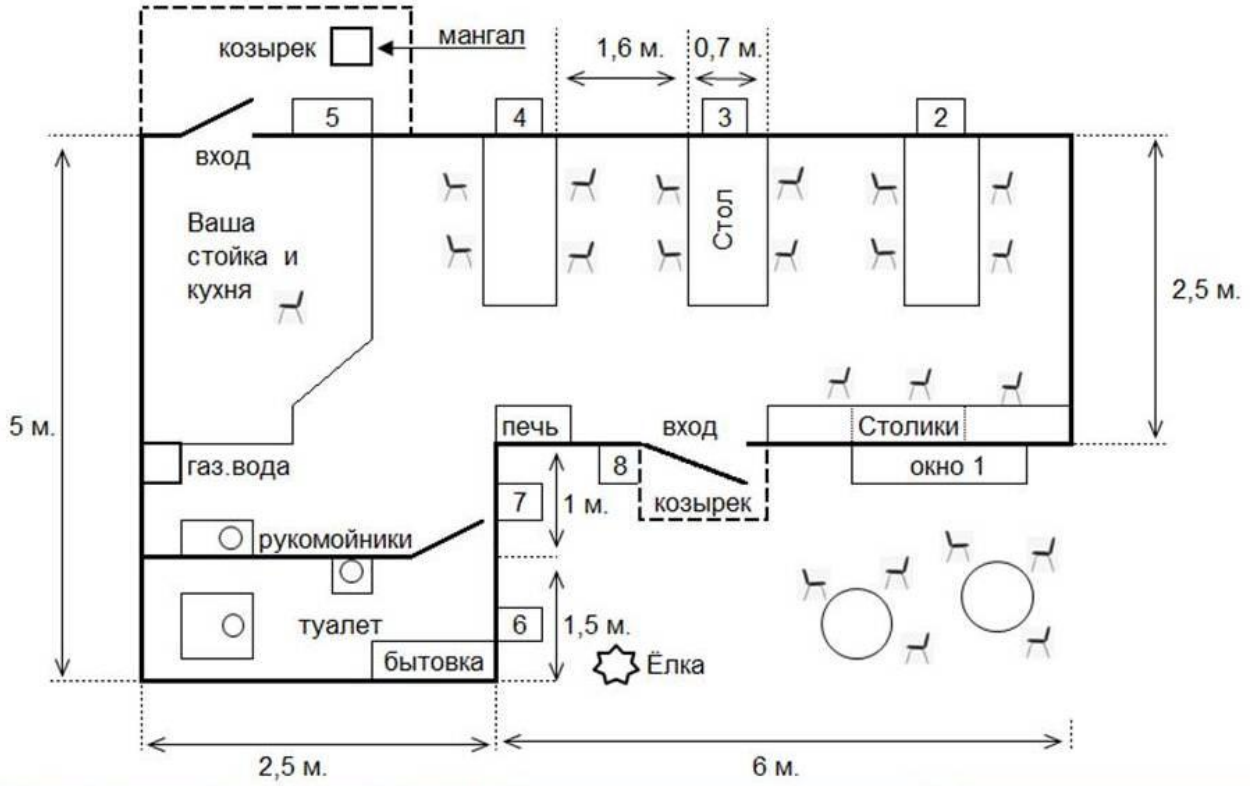


Рис. 18 «Шашлычка», вид сверху в разрезе. Посадочные места, пока по максимуму.

Простые модульные строения из интернета



Рис.19 Модульные здания «Шашлычка» схематично (и НИКОГДА не экономьте на туалете)

Читатели, скажу опять одну истину: «Делать многое своими руками - это значит, десятки тысяч рублей не платить». Всегда задавайте себе два вопроса: «Что мне это даст?», «Что будет дальше?». Аренда и кредиты создают большие проблемы в бизнесе.

К кредиту лучше прибегнуть, когда шашлычка уже работает и нужны дополнительные деньги (к примеру, на закупку мяса).

Выводы по разделам 2 и 3:

1.Выручку считайте по минимуму, затраты по максимуму, никогда не надейтесь на «авось».

2.Конкуренты обязательно будут! Будут отбирать часть покупателей.

3.Начинайте с малого, не гонитесь за деньгами. Вначале делайте себе «Имя», нарабатывайте опыт, ищите у себя плюсы и минусы, убирайте минусы. Много делайте своими руками и мозгами.

Ну вот в принципе и все первичные, нужные общие знания по экономике. Более глубокие знания прописаны в главе 6. Экономика – это цифры, числа и трезвый ум. Если кому-то цифры пока не нравятся, а они многим не нравятся, то устраивайтесь на работу. Только на хорошую работу, к чему душа у Вас лежит, работу которую Вы хотите, пусть даже в начале, не за большие деньги. Ищите такую работу, а глава 4 этой книги Вам поможет! И пусть фраза: «Мы Вам перезвоним» достает кого угодно, но не Вас.

Далее пример - Что хочет русский мужик кроме бани, казино и *черешни*? 🙂

Вопрос: Чего Вы хотите в этой жизни?

Ответ: Я хочу ничего не делать и деньги получать.

Читатели, ну в принципе, ничего нового, так многие русские хотят. И если так, тогда Вам нужно придумать бизнес, начать его, а потом улучшить. Научиться продавать, пройти через неудачи забыть про отдых с алкоголем и уже через 2-3 года Ваш бизнес должен работать как часы. Потом нанять работников и управляете ими. Наладить продажи, как по интернету, так и без интернета. Приобрести в собственность производственное помещение. Пусть в начале это будет гараж, а потом что-то более серьезное.

В конечном итоге Ваш бизнес работает с наименьшим влиянием человеческого фактора. А Вы директор, Вы управляете, т.е. ничего не делаете и деньги получаете, как и хотели. На все про все у Вас 6-8 лет.

Пример: на даче Вы сами себе сделали дровяную баню, теперь Вы хотите купить печь-камин с стеклянной дверцей для бани. В интернете нашли её за 45 т.руб. (цены 2021 года). Блин… ну не стоит она 45 т.руб… Сами посчитали расход на материал и получилось 12 т.руб. От куда взялась цена в 45 т.руб.??? Кто-то просто хорошо работает за компьютером, сидит дома, находит производителей и уже от своего имени выставляет их картинки в интернет магазине, естественно с своей большой наценкой.

Так вот, то что Вас хотят «поиметь», Вы поняли, изучая экономику предприятия, рассчитав затраты самостоятельно.

Вы решаете сделать печь сами, оказалось это не сложно. В интернете посмотрели, как её можно сделать самостоятельно. Затем, стекло купили в интернете, металл на чер.мете, сварочный аппарат взяли у друга, сделали печь для себя и поняли – а не плохо получилось, на этом можно зарабатывать. Вы посчитали чистую прибыль, составили бизнес-план, что опять экономика предприятия. Подали заявление на соц.контракт в 350 т.руб. и получили их. Начинаете делать печи и открываете свой бизнес. Бизнес открываете в гараже или на даче, чтобы за аренду не платить.

Делаете все по науке. Придумали логотип, название, рекламный слоган, т.е. визитку. Показали её друзьям, людям у которых есть свой частный дом. Многие сделали замечания, но в конечном итоге получилась визитка, которая нравится всем.



Сделали себе страницу в интернете, вставили цитаты, выложили картинки, чтобы было меньше слов, больше эмоций. Это все уже маркетинг.

Продаете печи через авито, маркетплейсы и за деньгами пока не гонитесь, делаете акцент на «цена-качество». Толщину стенок в печах делаете 5-6мм. т.е. на долгие годы, на качестве не экономите. Это опять маркетинг, маркетинговая стратегия и начинаются уже продажи. Вы создали группу в телеграмм, открыли страницу в соц.сетях. Все это уже маркетинг с продажами.

Спрос растет, печи качественные, Вы покупателей не обманываете и цена достигает рыночного максимума. Вы открываете ИП, нанимаете работников, платите им зар.плату и процент от сделанной работы. Уходить от Вас никто не хочет, потому что у Вас человеческое отношение без фанатизма. Работники свободны, сколько сделали столько и получили + ещё и ставка по зар.плате. Сами Вы уже печи не делаете, Вы больше планируете, организовываете, контролируете работу, разговариваете с покупателями, т.е. занимаетесь управлением, а это уже менеджмент.

И только тогда, когда есть результат своей бизнес идеи, то и инвестора найти легче, и гос.поддержку получить легче. Со временем Вы открываете цех уже по металлообработке, некоторые Ваши работники тоже получают деньги по соц.контракту. Вы с ними вместе или уже сами покупаете 6 гаражей (чистая прибыль растет, поэтому это Вы можете себе позволить). Или строите цех, возможно берете кредит, но бизнес уже работает. Все это уже финансы. На Вас работают люди, которые управляют всем этим, а Вы директор, Вы контролируете работу.

Если со временем Вы захотите продать цех по металлообработке, то продаете и оборудование, и помещения производственного цеха, и логотип, и сеть поставщиков с покупателями, и бизнес-модель, и квалифицированную рабочую силу. Все это опять же финансы.

Ну вот, как-то так надо сделать, чтобы в конечном итоге ничего не делать и деньги получать. Читатели, а по другому никак!!! А ведь все начиналось с того, что Вы не имея больших денег, хотели купить печь для бани, но подошли с умом, не захотели переплачивать и сделали её сами.

Заключение по главе 3

«Жизнь – как вождение велосипеда.
Чтобы сохранить равновесие, ты должен двигаться»
(Альберт Энштейн)

В экономике, как и в других науках, все приходит с опытом. Читатели**,** не откладывайте что-то делание на потом, глаза боятся, а руки делают. На сайте книги tishina31.ru есть ряд видео, обучающее работе в эксель и написанию бизнес-планов. Начните хотя бы с чтения, становитесь экономически грамотнее! В нашем мире «ума нет, считай калека» и это не я придумал. Нас окружают люди богаче нас, но экономически пустые. Давайте будем умнее их, а потом деньги сами придут.

Глава 3 у Вас уже есть, она Ваша, и не пренебрегайте ей. Помните: «*Прочь амбиции, от гордости одни неприятности. Очень много за нас уже придумано, пользуйтесь*». Ваши деньги – это Вы сами, люди вокруг Вас и экономические таблицы.

В жизни, а особенно в бизнесе всегда задавайте себе два вопроса:

1.Что мне это даст?

2.Что будет дальше? Один раз продать можно все. Что дальше? Не забывайте про рисунок 31 из главы 2, рабочий цикл бизнеса!

В начале, всегда для себя считайте чистую прибыль:

Чистая прибыль = Выручка – Расходы – Налог на доход



В расчетах выручку всегда считайте по минимуму, расходы по максимуму. И если, при таком подходе, на бумаге, в расчетах чистая прибыль будет положительной, то и в реальной жизни она будет положительной.

Экономика – это наука о том, как меньше тратить не в ущерб качеству, а потом уже, как грамотно заработать. Меньше тратить это, в первую очередь, не экономия, а экономика. Потому что:

Экономия – это ограничение
Экономика – это рационализм!

Если проблема решается за деньги, то это уже не проблема, это расходы. Перед тем, как потратить всегда подумайте или у кого-нибудь спросите. «*За спрос деньги не берут…*» - это русская пословица. Общайтесь с людьми и умейте слушать.

«…Путь в рай всегда начинается, где-то в районе ада, и не как иначе! Чтобы быть счастливым от денег, нужно в начале испытать их недостаток».

Недостаток мы уже испытали, всем ***Удачи!***

Это интересно. Мы всё о деньгах, о деньгах, но учёные до сих пор натыкаются на странные, просто невозможные артефакты. Непознанное, удивительное открытие в новейшей истории.

Рукопись Войнича

Эта древняя книга не поддается никакой расшифровке. Манускрипт будто бы повествует об иной цивилизации, живущей в параллельном мире: одни рисунки изображают совершенно невероятных существ, другие же показывают вполне земные реалии.

Рукопись Войнича не может быть мистификацией, анализы это доказывают.

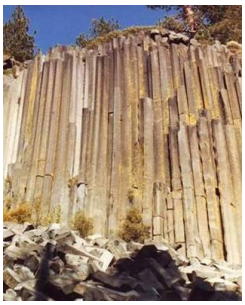


Байгунские трубы

В 1996 году на горе Байгуншань (Китай) были найдены доисторические железные трубы.

Анализ показал, что возраст артефакта может быть 150 тыс.лет.

Трубы глубоко уходят в гору, будто когда-то они обеспечивали вентиляцию некоему подземному комплексу. Но в ту пору человечество еще не знало железа, и ученые просто не понимают, как такое вообще возможно.



Крест на всей истории человечества.

В 1972 года учёные-ядерщики во Франции заметили что-то неладное с ураном 235, поступившего из Габона. В этом уране было меньше изотопов, чем в обычном природном уране. Недостача 0,1 грамма - это уже серьезная проблема. Оказалось, что этот уран уже использовался. В Габоне шла добыча не природного урана, а отходов от его использования.

Но когда в Габоне уже обогащали уран 235? Ведь что бы получить отходы, уран нужно обогатить. А это очень дорого, секретно, и для этого нужна атомная станция. Современная наука дала ответ и на этот вопрос - Да, этот уран уже был в производстве. И было это 1,8 млрд. лет назад. Это не опечатка, миллиарда.



Иерихонские трубы

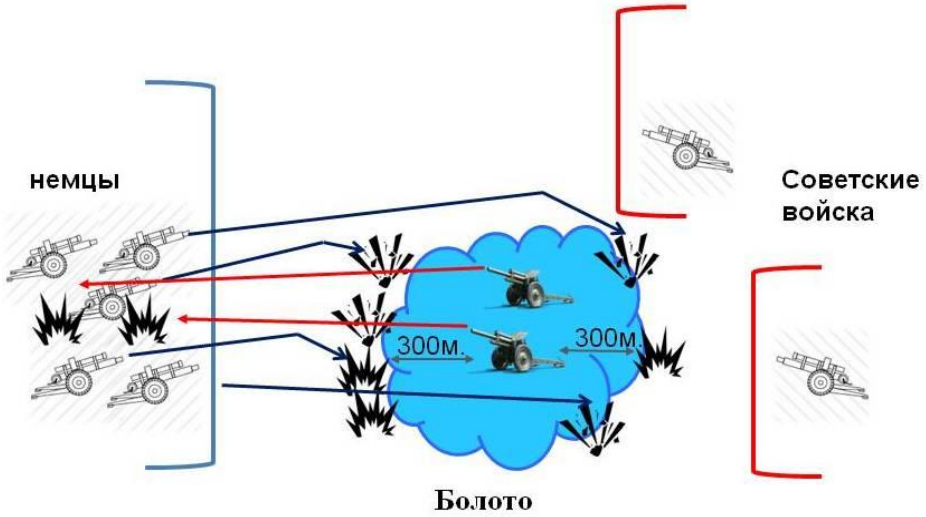
В Ветхом Завете рассказывается об осаде, города Ерихона, который стоял у израильских войск на пути. Они осаждали его шесть дней, и неизвестно, сколько бы еще продлилось стояние под стенами этой крепости, если бы не чудо. На седьмой день священники евреев стали обходить стены города, трубя в трубы. И от их звука стены неожиданно рухнули.



Это интересно

«Когда приходит удача.
Она приходит со всех четырех сторон»
(Малаяльская пословица)

Удивительный исторический факт



Эта история произошла в реальности во время второй мировой войны. На рисунке показаны советские войска, которые обстреливают немцев, а немцы советские войска. Но почему-то немецкие снаряды взрывались на 300 метров до советской артиллерии или на 300 м. после. Только после боя, когда немцы были захвачены, был найден ответ.

Дело в том, что была зима (-30^0C), а советская артиллерия стояла на болоте, как потом выяснилось. Было холодно и полно снега. Советские войска просто не знали, что находятся на болоте. А немцы ориентировались по картам местности, на которых было видно болото. Они смотрят на карту, видят болото и стреляют 300 м. вокруг него.

Советским солдатам просто повезло. Вот такая вот удача.

Содержание:

Глава 1 Плесень, четыре гвоздя	**Глава 2** Самореализация, работа на себя в примерах (икигай)	**Глава 3** Экономика	**Глава 4** Профессия «…И снова здравствуйте»! Самому построить дом.
Глава 5 Маркетинговый холокост	**Заключение**	**Глава 6** Экономика, вышка	**Глава 7** Деньги от государства безвозмездно



Невозможно контрольный пакет акций «Газпрома» купить. Остальное возможно всё.

Глава 4. Профессия «…И снова здравствуйте!»



«Я свободный человек потому, что занимался тем, что мне нравится и не делал того, что не хочется» **(Виктор Цой, «Кино»)**

Содержание главы 4.

Раздел 1. Капитальная коробка дома своими руками
Раздел 2. Подвешенный язык или «Show me the money» (Как устроиться на работу, когда уже никуда не берут?)
Раздел 3. Пока знайка думает, незнайка делает
Заключение по главе 4

Раздел 1. Капитальная коробка дома своими руками

«Глупо иметь на руках все козырные карты и начинать играть в шахматы»
(яндекс не знает, кто это сказал)

Деньги есть, ума не надо. Читатели, я не знаю от куда продавцы недвижимости берут 5-и 6-и значные цифры за 1 м2 жилья. Построить дом своими руками – это реальность, и в этом разделе пойдёт речь об этом. Вот и ещё одна цель в жизни, вот Вам и самореализация. Ремонт или стройка для себя – это полное отсутствие свободного времени с алкоголем. Пиво оставьте ирландцам, баварцам и американцам. Стройка для себя – **это 4-тый гвоздь в крышке гроба человека (алкоголь в свободное время),** который пусть ржавый, но будет лежать у Вас в кармане. Как Вы уже поняли в книге теории мало, поэтому сразу перейду к примеру.

В этом разделе будет показано, как построить дом самому, который будет очень похож на дом, на рис. 1. При этом много денег тратить не надо, но дом будет качественный. Жилая площадь дома в 3 комнаты - 86м2 (см.рис. 2). Это на 20м2 больше чем в панельном доме.



Рис. 1 Дом своими руками

В этом разделе приведены разные варианты строительства своими руками от не очень дорогих, до дорогих.

На зар.плату строителей тратиться не надо. И это будет капитальный, тёплый дом. Если купить буржуйку, то уже жить можно. Кстати, печь буржуйку можно то же самим сделать.

Для строительства дома нужен:

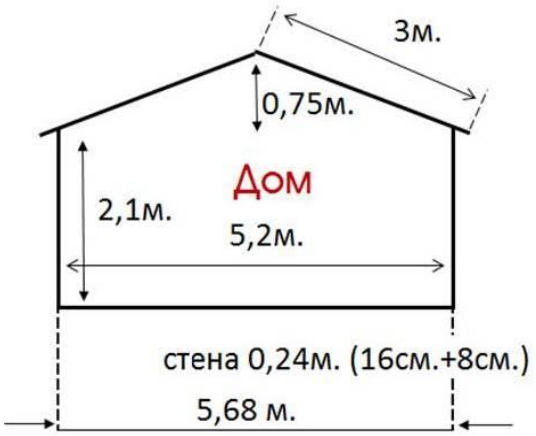
0.Чертёж. 1.Фундамент. 2.Тёплые стены. 3.Тёплая крыша. Потом нужна канализация, забор, внутренняя отделка, но это будет в конце.



Печь буржуйка. Это и тепло, и красиво. На рисунке печка крутая, но можно найти дешевле, а можно и самому сделать.

Мужики, думайте, чертите, планируйте. Стройку с пустыми руками не начинают. В начале, какие-то деньги на покупку инструмента нужны обязательно. У мужика должен быть всегда свой рабочий инструмент, пусть даже б/у, пусть купленный в комиссионке, но он свой*. И так начнем:*

0.Чертеж. Ниже показан чертёж планируемого дома в разрезе.



При строительстве дома чертеж или проект - это даже не первый пункт, это пункт №0.

На рисунке дом реальный. Внутренние стены толщиной 10см. Внешние стены толщиной 16см., и этого достаточно для одноэтажного дома. К примеру, померяйте толщину стен у себя в квартире панельного дома.

На рис. 2, ванна с туалетом большая. Комнаты большие. Кухня огромная.

Хватит жить как кони шахматные в хрущевках и панельных домах. Найдите в своей жизни время для стройки.

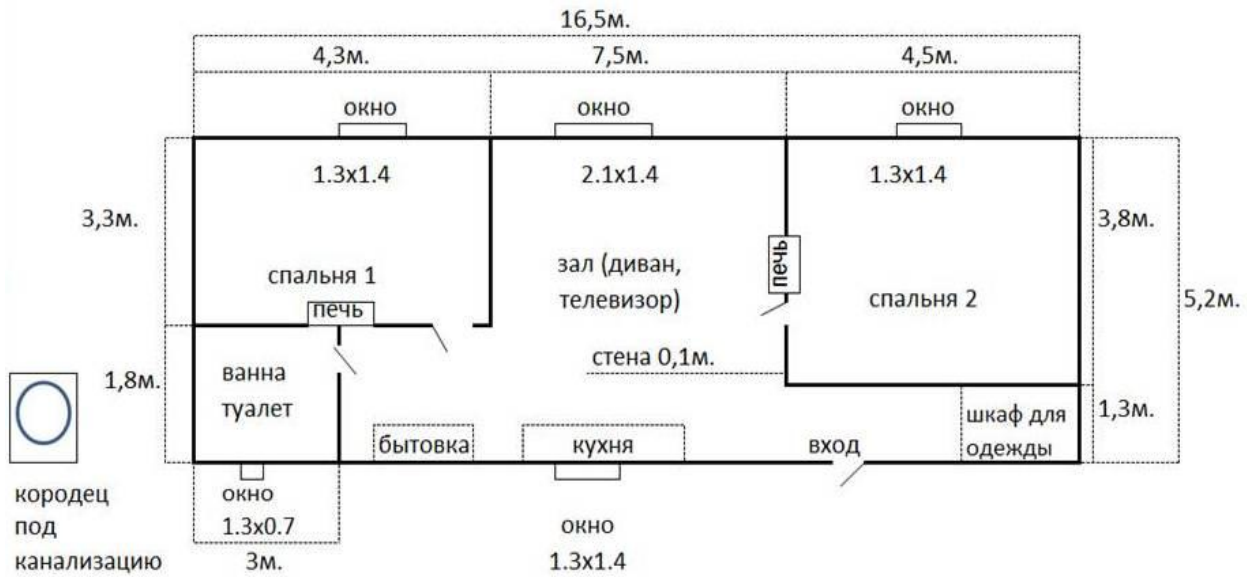


Рис. 2 Длинна стен дома считается с учётом ширины внутренних стенок в 10см.

Внимание! Читатели, прекрасно понимаю, что для многих самой большой проблемой будет покупка земли. Тут я ничем помочь не могу, но скажу одно: *«Ищите землю, чтобы участок*

Вам нравился, ищите не у перекупщиков!» Где-то же у Вас в районе, области должна быть не дорогая земля, заброшенные дачи? И они есть, просто надо искать.

Да читатели, для строительства нужны деньги. Но строительные материалы не обязательно все покупать в магазине. Как это сделать показано и доказано долее.

Если Ваш дом строит чужая бригада строителей, то в среднем, 45% в строительстве дома Вы отдадите им за работу, что можно и не делать. **Поэтому**:

Добро пожаловать на стройку своими руками!



Смотрите интернет и больше делайте сами.



Вопрос. Ваши родители в молодости всегда всё покупали?

Если у Вас нет любимой работы, если работа, как вилы в горле, то идите работать разнорабочим на стройку. Это и заработная плата еженедельно, и остатки стройматериала дома. И самое главное - это опыт. **Только не «бухайте».**

И так, Дом должен быть теплым, прочным и чтобы дышал.
Таким он и будет в нашем случае.

1.Строительство фундамента.

Бетона для фундамента делайте сами. Пропорция раствора (бетона) следующая: (цемент) х (песок) х (щебень) или 1х2,7х3,9. Используйте портландцемент только марки 500. Он себя зарекомендовал еще с прошлого века.

В строительстве экономить надо, но делайте всё в меру и по науке. **К примеру,** вдобавок к щебню, можно использовать твердый строительный мусор. Он дешевле, но его нужно найти и его нужно в меру (т.е. до 50%, не больше). Мусор должен быть только твердым и его, как и щебень нужно в начале полить водой (обмыть).

Любой щебень, строительный мусор перед замесом нужно облить водой (очистить от пыли). Помните, что раствор должен быть как «густая сметана». Примеси в песке допускаются до 3%. К примесям относятся: листья, веточки, мел. В общем, песок и щебень должен быть практически без мусора. **Информация взята из книги:** *(Воробьев В.А., Комар А.Г. Строительные материалы. – М.: Издательство литературы по строительству, 1971. – С.144-146)*

Когда занимаешься фундаментом, то копку Вы сами сделаете, арматуру кусками можно купить в пункте приема чер.мета, на авито или в магазине. Щебень, как уже говорилось, частично можно заменить твердым строительным мусором. Если работаете на стройке, то остатки досок, ПЭТ плёнки, цемента и т.д., будут обязательно. *Несите всё домой, а на выходных пускайте в своё производство!*

Как самостоятельно залить фундамент и полы, смотрите в интернете, ничего сложного. Правильная геометрия, трезвый ум - и ВСЁ!

В нашем случае фундамент заливается так, как на рисунке 3. Бетон для фундамента заливается в приготовленную, армированную и перекрытую ПЭТ пленкой траншею. ПЭТ пленка нужна обязательно, она не дает вытечь бетону и/или впитаться в землю.



Рис. 3

Во время стройки, для заливки пола в доме используют керамзит, но можно использовать и немного пенополистерола (см. рис.4 и 10). Полы должны быть теплыми, а керамзит с пенополистеролом их утепляют.

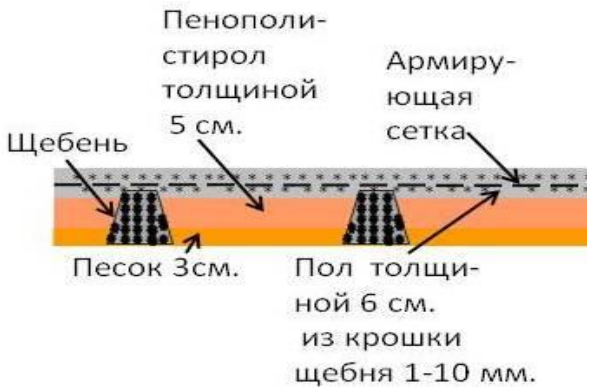


Рис. 4 Полы в доме

При укладке утеплителя, оставляйте отверстия для щебня. Пол, это все-таки фундамент, и держаться он должен не только на пенополистироле.

Мужики, трамбуйте и выравнивайте поверхности. **При строительстве, правильная геометрия в начале, облегчает труд в несколько раз потом.**

По большому счёту, просмотрев в интернете, какие полы вообще можно залить, у Вас возможно появится и своя идея.

Для пола: если смешать отсев щебня (крошку щебня) фракцией 1-10мм. и цемент М500 в пропорции **3:1**, затем добавить воды, то получится бетон, прочностью, как лестничные пролеты в домах. Он будет ровный, как «зеркало». Если не верите, то сделайте армированную форму 40х40 и залейте этим бетоном. Через три летних дня увидите результат. Заливка пола - это трудоёмко «Да» . Но трудно? – «НЕТ».

Легче всего раствор для пола и фундамента делать своими руками в ванне, и работать совковой лопатами (см. рис. 5).

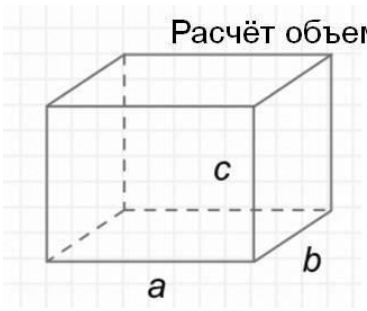


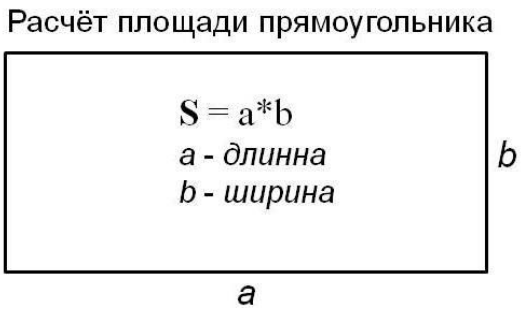
Рис. 5 Ванна для раствора.

Читатели, далее Вы поймете, что у Вас на районе выкидывается очень много строительного материала, он бесплатный и его можно и нужно использовать. Да, его нужно ходить и собирать. Я так делал, и я пристройку на даче построил.

Мужчины помните, если сейчас у Вас проблемы по жизни, если Вы наделали ошибок и ещё живой, значит ты сильный человек. Потому что жизнь ставит на колени только сильных, слабые и так уже на коленях!

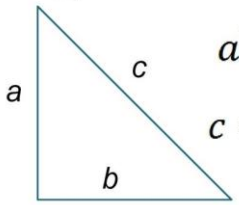
При строительстве дома своими руками нужно знать геометрию, а именно, как считается объем, площадь, теорема Пифагора, и всё!))





Теорема Пифагора

В прямоугольном треугольнике квадрат гипотенузы равен сумме квадратов катетов



$$a^2 + b^2 = c^2$$

$$c = \sqrt{a^2 + b^2}$$

Вот и всё, что нужно знать из математики при строительстве дома. Ну…, естественно, ещё сложение, вычитание, деление и умножение.))

Арматуру и остатки арматуры, которые Вы принесете домой, будут иметь нестандартные размеры по длине и по диаметру. Поэтому вяжите их крючком и проволокой диаметром 1,2-1,4мм. (см. рис. 6 и интернет).





Рис. 6

Заранее все планируйте. При заливке фундамента и пола всегда оставляйте место для проводки водоснабжения, канализационных труб, электрики (рис. 7).



Рис. 7

Вы, в принципе, и потом можете сделать отверстия перфоратором, но это будет уже дурная работа.

На отмостку, фундамент, стенки подвала внутри дома всегда будет действовать внешняя среда (дожди, снег), поэтому планируйте, представляйте, как после дождя влага сможет просочиться и за ранее перекрывайте, укладывайте ПЭТ пленку, или рубероид.

Дом будет стоять десятки лет, если фундамент и цоколь будут прочными. Дом может быть и без цоколя, но если Вы его запланировали, то см. рис. 8. Не экономьте на цементе для фундамента и не покупайте б/у красный кирпич для цоколя. Красный кирпич имеет морозостойкость F35, т.е. под воздействием влаги разрушается, а он ещё и б/у.

К примеру, морозостойкость заводской тротуарной плитки F200.

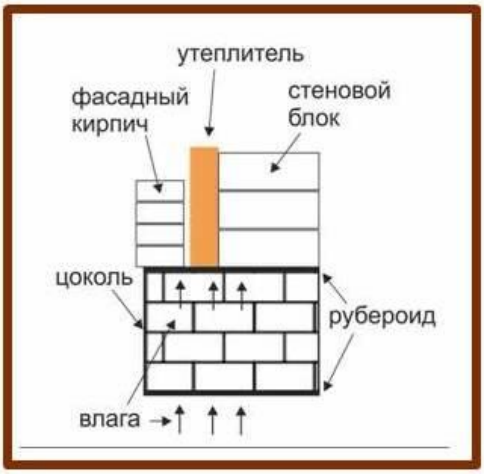


Рис. 8 Стена дома с цоколем.

Если делаете бетонный раствор, то затвердение на 60-70% происходит через 3-е суток. И это если летняя погода. А вообще, по ГОСТу - 100% затвердение наступает по истечении 3 месяцев. При приготовлении бетонного раствора, цемент и песок нужно очень хорошо перемешать. Хорошее перемешивание увеличивает прочность. Воды

добавляется по минимуму до средней густоты бетона. Тем самым, когда вода испаряется, микротрещен в строении будет гораздо меньше.

В общем мужики, **всё планируйте, чертите, читайте интернет, записывайте, консультируйтесь и не расслабляйтесь.** Каждую неделю что-то делать, каждую неделю должен быть виден результат Вашего труда. Если будете откладывать на потом, то толку не будет. Будет диван, телевизор, пиво, компьютерные игры, а толку не будет.

2.Строительство стен

«Северный ветер создал викингов»
(Скандинавская поговорка)

Стены дома можно строить из разных вариантов строительных материалов и в этом разделе о них написано. Но в начале, как вариант, рассмотрим стены из бетона с бутылками и пенопластом внутри. Сразу скажу, что вариант не дорогой, но трудоемкий. В нашем случае будем использовать опалубку и туда заливать бетон (см. рис. 9). Толщина стен – 0,16 м. или 16 см. (см. рис. 10).

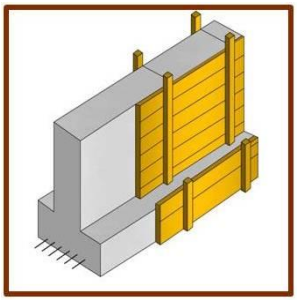


Рис. 9 Щитовая опалубка
Опалубку для стен делайте с геометрической точностью. Тогда облицовка стен не займет много времени.

Далее на рисунке, показаны пол и стены «КоПалыч» от автора. Да, Вы будете правы, что стены не богатые. Но это не значит, что они не качественные и не долговечные. Книга написана в т.ч. для сделай сам, для малоимущих и для просвещения. Поэтому вникните и примите к сведению.

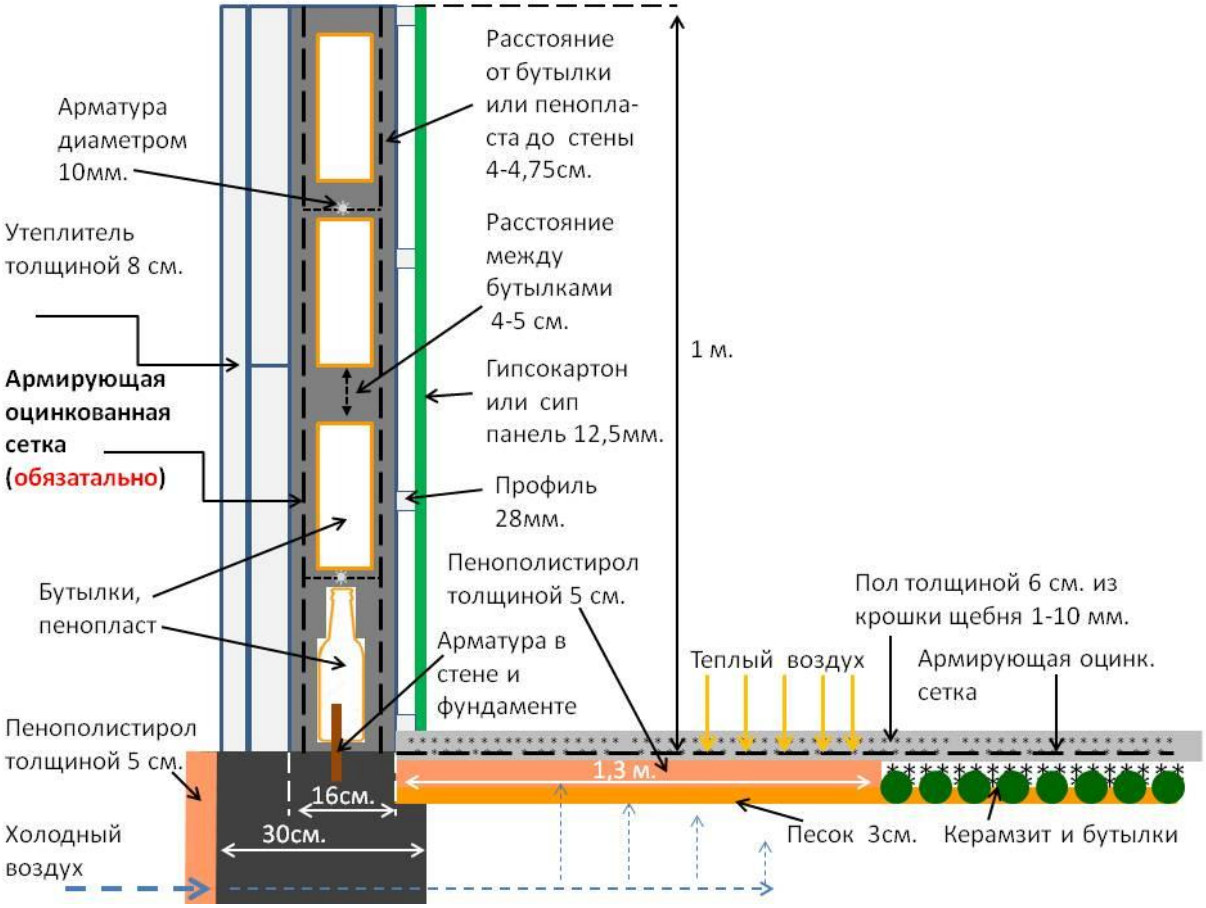


Рис. 10 Пол и стена «КоПалыч» в разрезе вид с боку

На рис. 10 в качестве пустот используются стеклянные бутылки и куски пенопласта. Это уменьшит расход бетона, а также утеплит стены, т.к. в пенопласте и бутылках содержится воздух, и это нужно использовать.

Заметка!

Самым теплым утеплителем является воздух в неподвижном состоянии - коэффициент теплопроводности = 0,022 ккал/м*ч*град. или 0,026 Вт/м*К. К примеру, в пенопласте теплопроводность 0,035 Вт/м*К. **Информация взята из книги:** *(Воробьев В.А., Комар А.Г. Строительные материалы. - М.: Издательство литературы по строительству, 1971. – С.334)* Как видите всё научно. А в бутылках залитых бетоном воздух будет в неподвижном состоянии.

Читатели, вспомните, сколько весит кусок пенопласта? Он лёгкий потому что он на 95-98% состоит из газа (воздуха), прочно закупоренного в гранулы. Закупоренный воздух в пенопласте создаёт тепло. У пенопласта коэффициент теплопроводности = 0,032-0,035 Вт/м*К. А чем меньше этот коэффициент, тем материал теплее. Поэтому, вся та реклама, которая говорит, что у нас самый теплый утеплитель, пусть не ошибается. Самый тёплый утеплитель – это воздух в неподвижном состоянии. Нам продают воздух.

Если вместо бутылок использовать пластиковые баклажки, то зимой они будут сжиматься и щелкаться потом при потеплении. **Пример.** Положите в холодильник пустую закрытую баклажку. Через 5 минут увидите изменения.

Стена будет прочная, т.к. Вы все хорошо армируете сеткой с двух сторон (см.рис. 10). На рисунке четко видно, как ведет себя холодный воздух. Это маловероятно, но если холод и пробьет пенолистирол, то его там встретит теплый воздух батарей, печки, и оттолкнет обратно. Полы из крошки (отсева) щебня будут прочными и гладкими. А дети, даже при тёплых полах должны ходить в тапочках и играть на ковре. Сразу скажу, что стеклянных бутылок для стен, нужно будет много, поэтому используйте больше пенопласта. Пустые бутылки хороши для утеплителя при заливке полов в доме

Читатели, напоминаю, что стены дома с использованием бутылок и пенопласта рассматривайте, как один из вариантов. В реальности можно и нужно комбинировать, т.е. использовать стеновые материалы, которые доступны и не бьют по карману (*о них опять же, написано далее*).

Примечание. Окна в доме можно сделать самим. Посмотрите на пластиковые окна, посмотрите на расстояние между стеклами в них – это и есть утеплитель, воздух в неподвижном состоянии. Его мало, поэтому и в домах зимой холодно. Советские деревянные окна двойные и там расстояние порядка 10 см. Поэтому для окон, доску покупаете, обрабатываете в 2 слоя лаком, краской, чтобы навека, чтобы жучки и внешняя среда не воздействовали. А стекло можно и на районе найти. Используйте материал не только из магазина. **Я использовал и пристройку на даче у себя построил (см. рис. 11).** Вы просчитайте затраты на свой дом в таблице и сразу будет видно, где надо экономить.

Господа, не стесняйтесь приносить строй.материал домой с улицы. Относить к этому так: *«Вы с утра пошли по району и собрали строй.материал. И когда прохожие в 8.00 идут на работу, Вы уже материала домой принесли, уже чутка денег заработали!»* Накопили материала и раз в месяц увезли. Да, на строительство деньги нужны, но это уже будет в 2-3 раза дешевле, чем нанимать бригаду строителей и все материалы покупать в магазине. **На картинках ниже пристройка, которую Константина, т.е. я, построил на даче сам, за 2 года.**

Пристройка на даче своими руками. Господа, всё реально.

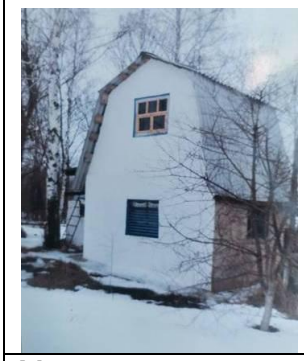
«У моего брата необычное свойство: он находит вещи раньше, чем люди успевают их потерять»
(Фрэнк Карсон)



Рис. 11
Это комната 2-го этажа у меня на даче, я собирал и привозил материал. ***И вот что получилось:***

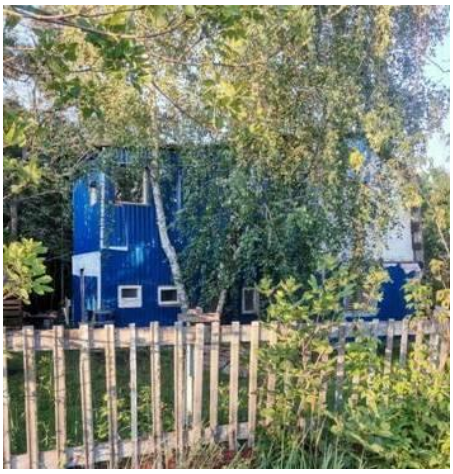


А это та же самая комната после окончания строительства.





Мой дачный домик до стройки, папе исполнялось 80 лет.



Пристройка к домику через 2 года



Вот так все было до пристройки на 1 этаже.

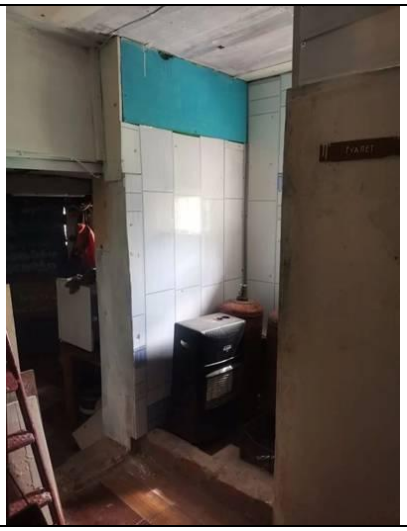


Стройка, первый этаж



Первый этаж изнутри. Я не забывал встроить вентиляцию, отверстия в фундаменте. Я делал опалубку, заливал стены КоПалыч. С газосиликатных блоков, с заброшенных дач, топором снимал по 1-2 см. налета, чтобы блок был, как новый.

		
Стройка, 1 и 2-ой этажи. Как видно доски прокрашены, чтобы на века, использовал поролон для утепления.	Это 1-ый этаж, второй год стройки. Сделал душ, туалет.	Туалет без слива. Просто внутри поставил широкое ведро и раз в неделю удобряю деревья.

	
Первый этаж с инструментом по соц.контракта. Стены выложены из стенок от шкафов и шифоньеров.	Первый этаж, помещение под душ. В самом начале стройки специально в фундаменте оставил отверстие для слива. Снаружи вкопал старую бочку, поставил там ведро и накрыл. Слив идет как раз в это ведро, потом выливаю на дорогу.

		
Пристройку я утеплял купленной мин.ватой и поролоном, который находил. Теплопроводность поролона 0,04Вт/м*К. На картинке видно отверстие для вентиляции в туалете.	Поролон собирал только хороший из выкинутой мебели и вез на дачу.	Вот так выглядела коробка пристройки.

		
Стройка 2-ой этаж вид изнутри. Полы, это двери после ремонта в одном дет.саду, которые хотели выкинуть.	Это 2-ой этаж после стройки. Стены из осб панелей, покупал. Картины Клод Моне, сделал сам, но за распечатку платил.	2-ой этаж. Двери - бруски 4х4 см и ПЭТ пленка с двух сторон. Мне хватает.

		
2-ой этаж, вентиляция обязательно.	2-ой этаж, рабочий стол. Ну и Анжелина Джоли, куда без неё!))	И вот пристройка и дом. Сейчас оставшиеся стены утепляю и обшиваю профлистом. У этих листов один недостаток – сотовая связь через них плохо проходит. Поэтому когда строите себе дом, оставляйте место для отделки стен не металлом.

Ну вот, как-то так. Если кто-то скажет, что легче было пару лет усердно зарабатывать, откладывать, а потом купить материал в магазине, нанять помощника, то скажу Вам – во-первых, накопить трудно, а во-вторых, если получается, то почему нет. Главное не пейте алкоголь и в конце удовольствие получите от стройки своего дома. Я работал один и как минимум половину материала для стройки я не покупал, а брал на заброшенных дачах рядом (у меня была тележка). Газосиликатные блоки очищал топором от плесени. Песок просеивал. Полы 2-го этажа, это двери из детского сада, которые меняли и выкидывали. Утеплитель покупал, но был и поролон из выброшенных матрасов и диванов у себя на районе. В целом, да я покупал стройматериал, но по минимуму и все делал своими руками. Даже туалет сделал без слива – поставил ведро, все закрыл и раз в неделю удобряю деревья.

Далее более подробно об утеплители. У многих бытует мнение, что мыши грызут пенопласт. Но есть один вопрос: «Почему у Вас в доме вообще есть мыши»? Есть спец. клей, заведите кошку. Разбейте мелко стеклянные бутылки, рассыпьте по внутреннему периметру дома и замажьте бетоном. Теперь пусть мыши грызут.

Утеплители и теплопроводности.

Утеплитель бывает разный со своими «+» и «-» (см. рис. 12).



Коэффициент теплопроводности (Вт/м*К):
-мин.вата – 0,037
-пенопласт – 0,035
-изовол – 0,037
-пенополиуретан – 0,035
-пенополистерол – 0,032
Сосна – 0,18
Кирпич глиняный (керамический) – 0,7
Силикатный кирпич – 0,9
Газосиликатный блок – 0,14
Керамзитобетонный блок – 0,35
Бетон – 1,2
Чем меньше данный коэффициент, тем теплее.

Рис. 12 Варианты утеплителя

Как можно понять, стена дома из 10см. пенопласта такая же теплая, как стена из 40см. газосиликатного блока или 2-х метров кирпича.

Утеплители

Пенопласт теплый, но его могут грызть мыши, поэтому пенопласт марки ПСБ-С-25. Он плотнее.

Пенополистирол мыши не грызут, но это дорогой утеплитель. Эти утеплители не дышат в отличии от мин.ваты и изовола.

Мин.вата и изовол гидрофобные, т.е. впитывают влагу. Поэтому их перекрывают пароизоляционной пленкой, и все щели заделывают строительной пеной.

Пенополиуретан мыши не грызут, он не гидрофобный и дышит, но «скотина» дорогой. Если продавцы Вам скажут, что пенополиуретана хватит толщиной в 3см. для дома, то не верьте им, врут они. А если, по той же цене Вам продадут 8см. пеннополиуретана, то знайте – это будет мыльный пузырь. Воздуха будет много, а стенки тончайшие.

Все утеплители подвержены огню. Что-то сгорает, что-то тлеет. В общем физ. свойства теряются. **Читатели, помните, что самый тёплый утеплитель – это воздух в неподвижном состоянии. Поэтому при строительстве затыкайте, замазывайте все щели.**

При строительстве своей пристройки я ходил по району, выбирал лучшее, упаковывал, приносил домой, укладывал на лестничной площадке. У меня всегда был в рюкзаке канцелярский нож, отвертки, плоскогубцы, молоток и скот. Когда набиралось много, то нанимал газель и увозил все на дачу. И я не стеснялся ходить по району. Я каждый раз домой приносил на 800-1000 руб. товара, пусть даже б/у.

Это интересно

В 80-е годы, Константин помогал папе строить сарайчик на даче. Для строительства использовались сосновые доски. Папа на «халяву» раздобыл где-то ведро коричневой краски, и чтобы она не пропала, покрасил сарайчик и снаружи, и внутри в несколько слоёв. Через 35 лет Константин разбирал сарайчик на доски. И это у него вызвало большие трудности. За 35 лет доска не прогнила под воздействием внешней среды. Когда доски высушены и затем покрыты краской в 2 слоя, то превращаются в столетний дуб. Прошло 35 лет, а доски из сарайчика с большим трудом отдирались даже инструментом.

Читатели, в тексте до этого, мы рассмотрели самый не дорогой вариант строительства дома для себя своими руками. Далее рассмотрим, из каких покупных материалов можно построить стены дома. И если у Вас есть возможность, то лучше комбинировать написанное выше и написанное далее.

6 популярных вариантов строительства стен дома из разных строительных материалов:

1.Шлакобетонные и керамзитобетонные блоки, полублоки (рис. 13-14).

Такие блоки изготавливаются путем смешивания цемента, песка, керамзита или шлака и воды. Затем прессуют и проводят теплообработку для быстрого испарения влаги и твердения.

Содержание керамзита в блоке может быть 30%, 50%, 75%. Чем больше керамзита, тем блок теплее. Но чем больше керамзита, тем он менее прочный.

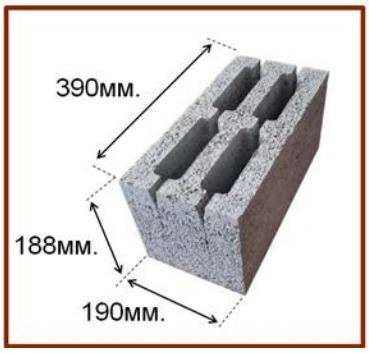
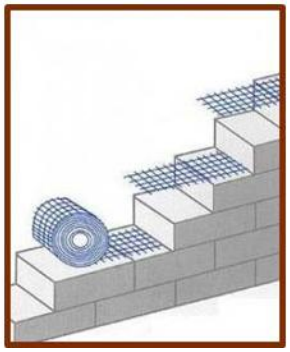


Рис. 13 Блок 390х190х188



Рис. 14 Полублок 390х120х188


Рис. 15 Армирование рядов блока

Стены из строительных блоков нужно обязательно армировать, чтобы трещины не пошли (см. рис. 15).

2.Газоблоки (рис. 16-17).

Не путайте газобетонные и газосиликатные блоки. Газосиликат содержит известь, мел, поэтому может впитывать немного влаги, тяжелеть и разрушается. Газобетон тоже впитывает влагу, но на много меньше. Поэтому не храните газоблоки на влажном воздухе, и тем более – под дождем.

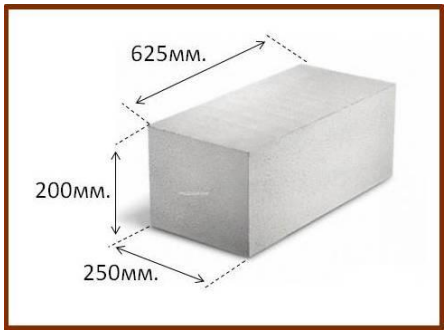


Рис. 16 Газосиликат


Рис. 17 Газобетон


Рис. 18 Автоклав


Рис. 15 Армирование

Газоблоки имеют разные размеры: 625х100х200; 625х250х200; 625х300х200; 625х400х200.

Газосиликатные блоки получают путем смешивания цемента, песка, мела (негашеная известь), воды и алюминиевой пудры. Затем вся эта масса загоняется в автоклав (печь, см. рис. 18), где блоки приобретают свою прочность, твердость. Известь является вяжущим, поэтому, в разумных количествах может заменить цемент.

В газоблоках алюминиевая стружка при смешивании с водой служит газообразователем, т.е. получается большое количество воздушных микропустот в блоке. А как Вы уже знаете воздух в неподвижном состоянии – это утеплитель. После автоклава «плиты» режутся специальными пилами или высокопрочными струнами. Так получаются блоки ровной и точной формы. Блоки нужно армировать.

3.Керамические блоки (рис. 19).

Эти блоки имеют разные размеры: 380х253х219; 398х250х219; 510х200х219; 510х120х219. Керамические блоки производят из специальной глины, песка, добавок и воды. Всю эту смесь сушат и обжигают. Блоки имеют пустотность до 55%, а это значит, что они теплые и их можно не утеплять. Внутренняя геометрия делает их прочными.

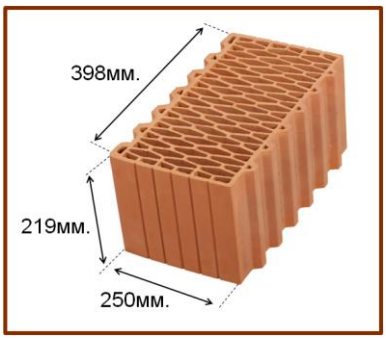


Рис. 19 Керамический блок 398х250х219



Рис. 20 Работа с керамическим блоком

Внимание! Между керамическими блоками всегда должна находиться пластиковая сетка (рис. 20), чтобы раствор не проваливался в пустоты. Сетка стоит копейки, но забывать о ней нельзя. Хоть медицинский бинт кладите, но раствор не должен уходить в пустоты блока.

Заметка!

Можно ли оставлять керамические блоки под воздействием внешней среды? Это вопрос спорный. Керамические блоки стали масштабно использоваться в 21 веке, т.е. они ещё не прошли полный жизненный цикл (30-50 лет). Точно сказать, как они переносят климатические перепады «Российской реальности», пока сложно. В связи с этим, на всякий случай, любой строительный блок нужно убирать подальше от влаги. Потому что есть такое строительное свойство, как морозостойкость.

Морозостойкость керамических блоков 50-100 циклов.

Морозостойкость – способность материала в насыщенном водой состоянии выдерживать многократные циклы попеременного замораживания и оттаивания без видимых признаков разрушения и без значительного понижения прочности.

Морозостойкость строительных материалов измеряется циклами (чем больше, тем морозостойкость лучше):

Кирпич глиняный (керамический) – 35-50 Силикатный кирпич – 50
Газосиликатный блок – 50-75
Газобетонный блок – 50-100
Керамзитобетонный блок – 50
Керамический блок – 50-100
Бетон – 200
Клинкерный кирпич – 200 (классный, но очень дорогой)
Тротуарная плитка – 200

Чтобы Вам не говорили продавцы, но чем ниже морозостойкость блока, тем он дешевле. Как можно понять, практически все строительные материалы, с морозостойкостью 100 циклов и ниже, нужно закрывать от попадания влажного воздуха, снега и дождя. С другой стороны есть силикатный и керамический кирпич, и это интересно.

4.Кирпичи (рис. 21-22).

По ГОСТу данные кирпичи могут иметь два размера 250x120x65 и 250x120x88. Они могут быть полнотелые или с отверстиями внутри. Глиняный кирпич получают путем обжига смеси глины, песка и воды.

Силикатный кирпич получают путем смешивания песка (92%-95%), извести (5%-8%) и воды (7%). Данную смесь прессуют и обжигают в автоклавах. Эти материалы широко использовались в строительстве ещё в советского времени (см. рис. 23).

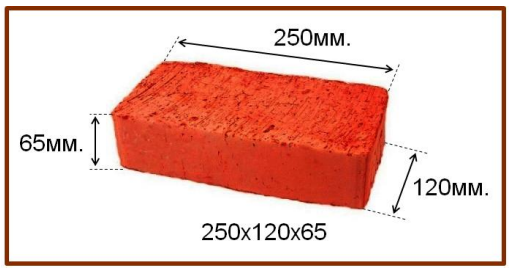


Рис. 21 Глиняный кирпич

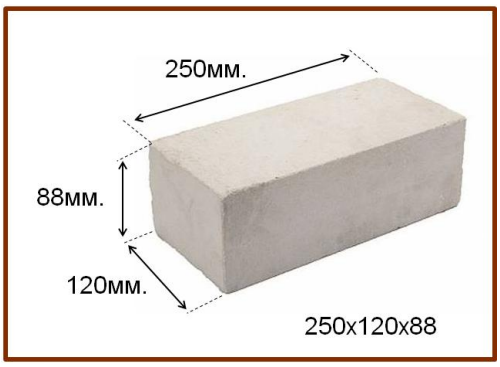


Рис. 22 Силикатный кирпич



Рис. 23 Девятиэтажка из силикатного кирпича г.Белгород
(Картинка сделана в 2013 году. Дому тогда уже было 45 лет, а он и не думал разрушаться. А морозостойкость у него 50 циклов)

Недостаток глиняных и силикатных кирпичей в низкой морозостойкости. Поэтому стены из такого кирпича, если их не закрывать от внешней среды, строят (строили) шириной в 50-60 см. Только после этого они могут простоять без изменений 50 лет и более. Стены с такой толщиной можно и не утеплять. Да, они красивые, да экологически чистые, да и бла-бла-бла…, но стоят «мама не горюй» сколько.

Говорят: «Положить в один кирпич» - это значит, толщина стены будет 25 см. (см. рис.24).



Рис. 24 Стена в один кирпич

Покупая стройматериалы на фирме, Вы платите заработную плату работникам этой фирмы, пополняете доход «дяде». Вы платите за ровную геометрию и скорость постройки.

Вы платите за то, что можете сделать сами.

Да, чуть не забыл – Вы еще платите за воздух и воду.

Читатели, пожалуйста, сами сядьте и просчитайте стоимость дома для себя своими руками.

5.Сип-панели (рис. 25).

Сип-панель, это такой сэндвич из пенопласта и OSB, где толщина пенопласта 150мм., OSB-3 по 10мм. Итого 170мм. OSB-3 - это прессованная древесная стружка с связующим (синтетической смолой). ПСБ-25С или ПСБС-25Ф - это пенополистерол или пенопласт высокой плотности. Склеиваются OSB-3 и ПСБ-25С полиуретановым клеем под давлением. Именно из-за этого они получаются прочными.



Рис. 25 Сип панель. Естественно утеплять такие дома не целесообразно.

По отдельности ни OSB-3, ни ПСБ-25С не может выдержать нагрузку в качестве материала стен для строительства дома. НО в спрессованном виде обшивка OSB-3 очень плотно присоединяется к пенополистеролу и выдерживает большие нагрузки. Далее в таблице показана прочность материала и измеряется в килограмм силе на сантиметр квадратный.

Прочность строительного материала при сжатии в кгс/см2 (кгс - килограмм сила):

Кирпич глиняный, силикатный -	75-200	Газосиликатный блок -	75-100
Керамзитобетон -	50-75	Сосна -	75-250
Сип панель -	150-180	Бетон -	50-600
Гранит -	1000-2200	Сталь -	3800-4500
Клинкерный кирпич –	200-400	Керамический блок -	50-75

Обшивка OSB будет являться облицовкой для внутренней отделки. Свой дом можно сделать такой же, как из сип-панелей только своими руками. Это недорого, и называется - модульным зданием.

6.Модульное здание (рис. 26).




Рис. 26 Стена модульного здание

Стены модульного здания состоят из досок (стропил) и утеплителя. Они легкие, поэтому если у Вас есть гараж в городе, то пристроить верхний этаж будет недорого. В интернете Вы увидите, какие красивые бывают модульные здания. И главное, построить их самому не тяжело.





Картинки модульных зданий из интернета. Да, на картинках все красиво и дорого, но можно сделать так же, самому и гораздо дешевле. И окна не обязательно делать такими панорамными, комбинируйте, читайте интернет. Их можно сделать из стекол выброшенных окон у Вас на районе.

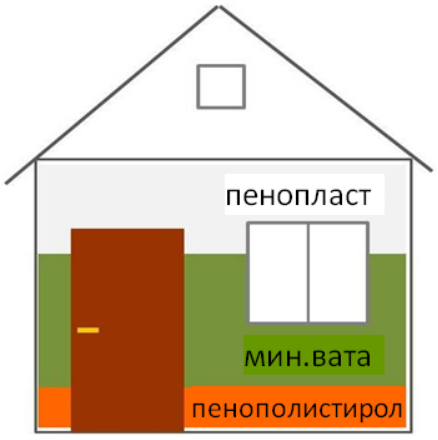


Рис. 27

Экономить на утеплителе не нужно. А вот комбинировать на утеплителе нужно (см. рис. 27). **К примеру,** утеплить стены пенополистиролом внизу, там где могут быть мыши, а мыши его не грызут. Затем минеральной ватой, чтобы дом дышал. И пенопластом вверху. Пенопласт немного дешевле, его грызут мыши, но он вверху.

В такой комбинации стены будут и теплыми, и дышать. Замазывайте щели пеной, затыкайте кусочками минеральной ваты. Щелей в доме быть не должно.

Фасад

В нашем случае, фасад делается из профлиста. Это недорого, и внешний вид красивый. Но когда у людей «есть деньги», то фасад дома делают из керамического кирпича, или даже клинкерного кирпича. Это красиво, но архи дорого. Клинкерный кирпич очень дорогой, его стандартные размеры 250х120х65. Но, морозостойкость у клинкерного кирпича колоссальная (200-400 циклов). Поэтому на рынке можно встретить кирпич толщиной не 120мм., а от 52мм. (см. рис. 28).

Опыт из жизни. Когда Вы что-то принесли с улицы, нашли что-то на районе, то на выходных все это обязательно пускайте в производство, в стройку, не откладывайте на потом. Тогда каждую неделю будет виден результат труда, тогда появляются силы рано вставать и поздно ложиться. Тогда нет времени на пивбар. А если нет, то «похерите» всё в середине стройки. Поэтому, каждую неделю, по чуть-чуть, но что-то стройте, делайте!



Рис. 28 Клинкерный кирпич

Вывод: Лучшего работника, чем Вы, у Вас нет. Ни у кого нет.

Это познавательно. Чудеса света.



Ангкор – область Камбоджи, которая была центром Кхмерской империи.



Древний город **Петра** в Иордании. «Петра» - означает камень. Через него проходили караваны с драгоценностями и пряностями. Пока шла торговля, жителям Петры нечего было делать, кроме как вырезать дома в камне.))



Великая Китайская стена. Полная длина 21200 км. Толщина стены в основном 5-8 метров, а высота чаще всего 6-7 метров.



Мачу-Пикчу (в переводе - «старая вершина») – древний город, находящийся на территории Перу на высоте 2450 метров над уровнем моря. В 1532 г., когда испанцы вторглись на территорию инков, жители Мачу-Пикчу таинственно исчезли.





Собор Святой Софии Константинопольской (Стамбул Турция). Бывший патриарший православный собор, впоследствии – мечеть, ныне – музей.





Тадж-Махал – мавзолей-мечеть, находящийся в Агре, Индия. Построен по приказу потомка Тамерлана падишаха Шах-Джахана в память о жене Мумтаз-Махал, умершей при родах четырнадцатого ребёнка.



Теотиуакан (место, где родились боги) – древний город в Мексике.

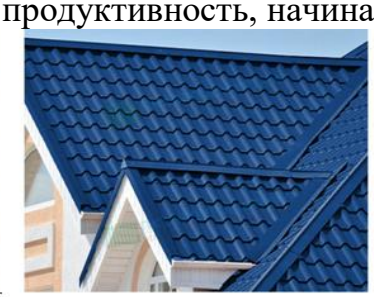
3.Крыша

«Не спеши коза ты в лес. Всё равно все волки твои будут»
(Русская пословица)

Кто-то скажет: «*Стройка - это не для меня, я занят, мне некогда*». Ну, товарищи, приношу извинения, но вообще-то, эта книга написана для тех, у кого не получается много зарабатывать… И так перейдем к крыше.

Крыша - это красота. Богатые люди делают дорогую крышу из материала 21 века (см. интернет). Но нам дорогая крыша не нужна, потому что есть старый добрый шифер! Он уже доказал свою продуктивность, начиная с 50-х годов 20 века.







Каркас крыши делается из стропил (досок) 6000х150х50. Доски нужно высушить и покрыть краской. Тогда жучки, гниль не попадет. Тогда минимум лет 60 крыша будет стоять.

С утеплителем крыши, лучше комбинировать с акцентом на минеральную вату (см. рис. 29). С мин.ватой дом будет дышать. Крыша в одноэтажном доме будет являться Вашим потолком. А почему бы нет?

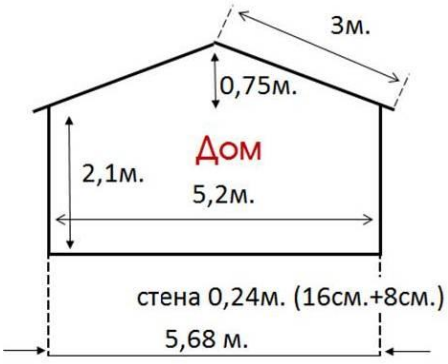




Рис. 29 Утепление крыши мин.ватой и пароизоляционной пленкой.

К сожалению, а может к счастью, но строительство дома на этом не заканчивается. Пока только построили капитальную коробку. Купили или сделали буржуйку и уже можно жить, но нам нужно больше!!!

4.Канализация

«У дороги лежал философский камень. Собака не знала, что он философский»
(Борис Лесняк)

На сегодняшний день, по закону, дно колодца должно быть зацементировано, чтобы ежемесячно приезжал ассенизатор. Ссылаются все на загрязнение подземных вод и борьбу за экологию.




Поверить трудно, но под этими красивыми штуками находятся канализационные люки.

От себя добавлю, что выходы, отверстия для канализации, водных и газовых труб нужно планировать и делать в начале стройки. Если нет, то потом перфоратором Вы конечно все пробьете, но на сколько же это дурная работа. Поэтому, возвращаясь к началу данного раздела скажу – всегда делайте в начале чертеж и планируйте свою стройку.



Это интересно

Пример. В 80-е годы, когда мой папа получил квартиру, унитаз крепил к чугунной канализационной трубе. И чтобы на 100% быть уверенным, что протекать крепление не будет, папа сделал раствор цемента и песка 1:3, замочил в нем бинт медицинский и затем обмотал это крепление. Через 30 лет, когда меняли унитаз, это сцепление нужно было разъединить. Папа с братом постарались силой это сделать. В конечном итоге лопнул унитаз, а не сцепление с чугунной трубой.

5.Благоустройство

На тротуарной плитке сэкономить немного можно: всё что валяется на районе, несите домой, комбинируйте различную плитку. Смотрите рисунки ниже, ищите в интернете варианты благоустройства.






Корпусная мебель






Рисунки через трафарет или используйте наклейки

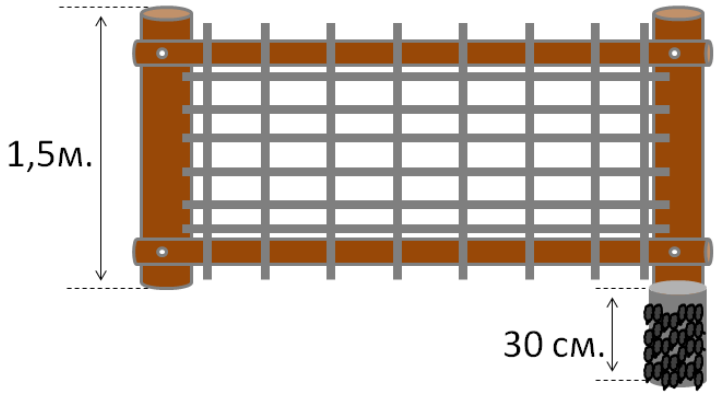


Мужики, все это красиво, не сложно и естественно, делается не завтра и не за один день. Эти рисунки, это капля в море, поэтому смотрите больше примеров в интернет.

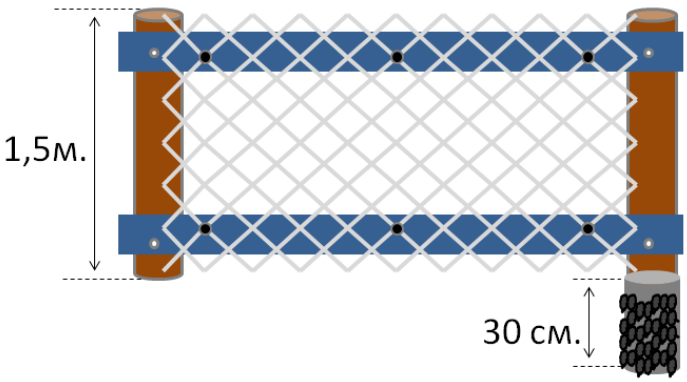
6.Забор. Заборы могут быть разные, дорогие и сделанные самостоятельно.
Уверен, что тут без комментариев. Всё видно на рисунках:



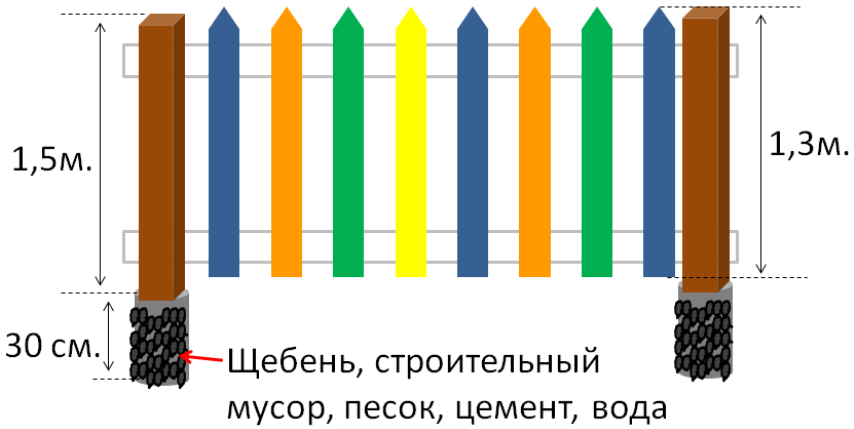
Забор из профильных труб и сетки рабица



При строительстве забора у себя на даче, я не редко использовал акацию. На рисунке выше, часть забора из акации и профиля маячкового. Столбы из сухой акации покрытые краской. Верхняя и нижняя граница забора также из акации



Забор из акации и сетки рабица.



Забор из бруса и штакетника (досок)

Читатели, комбинируйте, больше делайте из того, что досталось не дорого и не забывайте покрывать краской.



Всё реально. На рисунке выше, доски б/у покрашены. Сетка забора из профиля маячкового прикрепленного саморезами, болтами, гайками. По тех. характеристикам - это «колючая проволока».

7.Внутренняя отделка

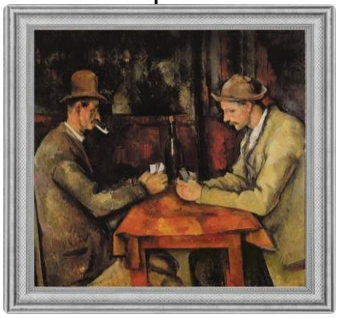
Серьезная стройка начинается с большого перекура, а затем делается туалет на свежем воздухе. Внутренняя отделка дома начинается также с туалета и ванны.

Двери покупайте на avito, гипсокартон комбинируйте со стенками от разобранных шкафов. Для шумоизоляции в межкомнатной стене используется мин.вата любых размеров и плотности, или хоть старую одежду укладывайте, но только синтетическую. Не синтетическая одежда подвержена плесени.

В нутрии дома гипсокартон, OSB, стенки шкафов крепятся на профиль, доски, создавая ещё одну воздушную подушку, а это экономия тепла. На пол пожно положить линолеум, хотя он и дорогой, поэтому как вариант используйте покрашенные ДСП. И опять же комбинируйте, смотрите варианты в интернете.

Мужики, обои покупайте дорогие или вообще не покупайте. Мы до этого уже жили в квартирах с Белорусскими обоями за 20 руб./п.м. (2018 г.) во время распродаж.

Украшайте стены картинами из интернета.



Картина «Игроки в карты» Поль Сезанн, стоимость **274 млн.$**

Картина «Синька - чмо».



Рыночная стоимость данной картины уточняется.))

Покупайте дорогие, хорошие смесители, ванны, мойки. С оборудованием, которое «хрен» раскрутишь и «хрен» прочистишь, мы уже жили. Один раз в жизни купите дорого, но надолго, чтобы появилась даже культура посещения туалета, ванны, кухни.

Отопление можно и самому провести. Просмотрите в интернете, как это делается, паяльник можно арендовать. Подключение электроэнергии и воды - это оплата в городские организации. В любом случае, перед тем, как кого-то нанимать, посмотрите в интернете, как сделать самому.

Тяжело об этом говорить, но ГАЗ. Подключать его или нет решайте сами. Откуда газовики берут пятизначные цены, не знаю.

Заметка!

При строительстве дома самостоятельно расставляйте приоритеты. Напишите, начертите план, что нужно сделать в первую очередь, а что подождет. И не видитесь на рекламу. В рекламе мы слышим только одно: купить или взять кредит и купить. В рекламе никто не скажет: «Попробуйте сделать сами».

По ТВ мы часто слышим: – «*Сделайте ремонт с помощью кредита. Съездите в отпуск с помощью кредита*». Мужики, ну почему не сэкономить и сделать самостоятельно? К нам на чемпионат мира по футболу болельщики с Аргентины приезжали. Они платили за перелет до Барселоны, а дальше велосипед, спальный мешок в рюкзаке и ноутбук с Wi-Fi. Да, деньги на еду нужны были, но они все-таки находились в 14 000 км. от дома.

Рекламщикам на ТВ так и хочется сказать: *«Притомили. Ну не нужны мне прокладки, нет у меня месячных, ну нет у меня диареи, волосы я не крашу, а кредит это кабала, как бы красиво Вы не защищали обратное». Никто в рекламе не скажет, что при воспалении желудка переходите на овсянку. Предлагается что-то купить в аптеке по цене в 10 раз дороже, чем овсянка».*

Когда строишь дом самостоятельно, то в самом начале стройки на avito или в комиссионке нужно купить инструмент: перфоратор, шуруповерт, болгарку, тиски, молоток, плоскогубцы, две лопаты, уровень, рулетку 7м., пилу, отвертки и … т.д.

Вот ещё одна цель, да и вообще, что там говорить, инструмент дома должен быть у любого мужика.

Читатели, об этом трудно писать, но земля. Если она у Вас уже есть, то почему Вы ещё сидите дома? А если нет, то переговорите с родственниками и друзьями. Землю можно купить. Заброшенные дачи, нерентабельные села в России есть! И земля там продается недорого. Нужно только искать.

***И последнее, мужики*, обязательно в начале стройки, по чертежу, посадить саженцы деревьев. В конце стройки у Вас уже будут свои фрукты и орехи!!!**

Мысли вслух на счёт строительства и пьянства!

Все говорят удача, удача, везет по жизни, не пьёт. Удача приходит, когда начинаешь что-то делать. Приходит постепенно, но обязательно приходит. Жизнь становится другая. Ты больше думаешь о том, что делаешь, а не мечтаешь.

Когда строите дом для себя и сами, то каждую неделю что-то делайте для строительства, какой-то строительный материал приносите домой. А на выходных, обязательно пускайте в производство. Тем самым, Вы видите результат своего труда, самореализацию. И на депрессию, пьянку, ссоры и жалобы на жизнь, времени не будет. Это значит **4-тый гвоздь в крышке гроба** у Вас в кармане.

Один из выводов по книге «Тишина31» (см. глава 1).

Гвоздь 4 в крышке гроба - Алкоголь в свободное время.

Сейчас речь пойдёт о «хочется выпить» в свободное время, а не о «похмелиться». Пьянство, это не игрушки, у здоровья вообще нет чувства юмора. И если у Вас сейчас с пьянкой всё нормально, то это пока всё нормально.

Читатели, если нервы беспокоят или Вы просто хотите выпит, то используйте другие способы вместо алкоголя.

Способы:

1.Носите с собой хороший, крепкий чай в термосе с мёдом или сахаром. Сахар это глюкоза, она успокаивает. Крепкий чай бодрит, помогает мозгам работать.

2.Если очень захотелось выпить пива на улице в летний день, то выпей холодную банку кока-колы.

3.Становится тревожно, примите глицин или глоток новопассита. Как и термос с чаем носите эти медикаменты с собой.

4.Вечером, перед телевизором шоколад, мороженое, семечки. Это вкусно, это глюкоза, но можно и потолстеть, поэтому:

5.Баня без пива, бассейн, лыжи, футбол, турник, теннис, велосипед, прогулки до упада...

Согласен с Вами, что всё это полезно, но иногда не хочется поэтому:

6.Ноутбук или компьютер с выходом в интернет, и идея икигай, самореализации сама придёт в голову.

Хотите занять свободное время, то пусть его займёт интернет, а не алкоголь. Хотите выпить, то господа, ломайте свой прежний жизненный подход, потому что лучше поспать, а не выпить. Глицин, валосердин, новопассит, афобазол, хлорпротиксен, корвалол, валокордин отправят Вас в сон. Утром спасибо мне скажите!

Удачи Вам!

И последнее, к сожалению, не редко пьющие пить сразу не перестанут и тогда про икигай забывается, и про гос.поддержку, и про цели в жизни, и про эту книгу забывается. Человеку нужно напоминать, контролировать, координировать его. Ну а если зашел в запой, то ложись в наркологию и не затягивай, так проживешь дольше.

Раздел 2. Подвешенный язык или «Show me the money»

(Как устроиться на работу, когда уже никуда не берут?)

«Когда у питбуля рядом кость, то как-то крайне самонадеянно пытаться её отобрать»
(из фильма «Заложница 2»)

Мы потомки Пушкина и Лермонтова, но почему-то разговариваем на импортном языке и не редко пошло. Чувство юмора, чистый, подвешенный язык – это то, что ценится в любой работе, а опыт придёт за неделю. И я уверен, что ничего нового не сказал.

Лавров на столько уверенно и грамотно ведёт диалог, что некоторые западные министры его просто «боятся».



Сергей Викторович Лавров
Министр иностранных дел РФ.

Работа должна нравится и ТОЧКА. В плохом коллективе с высокой заработной платой мало кто долго протянет и Вы не исключение. Читатели, ищите работу которая нравится, а не ту на которую заманивают высокой зар.платой. Идя на работу, всегда одевайтесь опрятно. В диалоге ставьте себя на место собеседника и смотрите людям в глаза. Подготовленный, уверенный человек дорого стоит.

Господа, введу Вас просто в курс дела. Это исторический факт:

> На работе и в жизни беспрекословное подчинение старшим и неумение ставить себя на место других - это основа фашизма.

Люди забыли или не умеем ставить себя на место других и к сожалению, такое отношение встречается сплошь и рядом. Поэтому ещё раз скажу: «Ищите работу, которая нравиться, когда нервы спокойные».

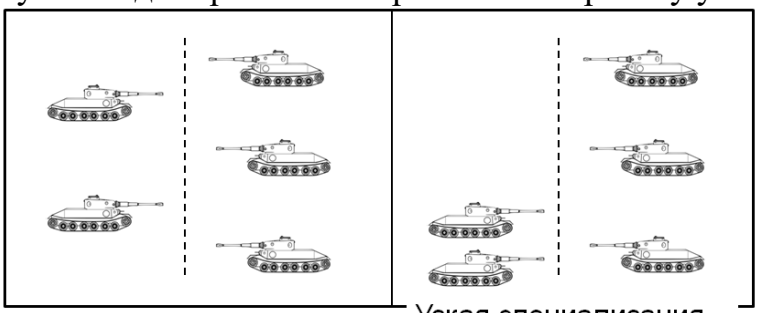
Да, я жёстко отзываюсь о работодателях, которые говорят «Мы Вам перезвоним», человечности у них нет. Дома нас толкают на работу, которую мы не желаем. А там нам ещё говорят: «Мы Вам перезвоним». После этой фразы собеседника, хочется послать эту организацию по всем известному в России адресу, с чем полностью согласен. И сразу после собеседования пойти напиться, с чем в корне не согласен.

Сейчас, очень часто, рынок рабочей силы в России – это, когда не мир плохой, а он козёл или она овца.

Читатель, не будь конем шахматным. В любом деле нужна подготовка, потом появляется уверенность. В документе №1 Конституции РФ четко написано, что каждый россиянин имеет права и свободы. И эти слова защищаются государством. Другими словами, с работодателем, мы как минимум равны.



Как устроиться на хорошую работу? Это значит подготовка, иметь общие знания, хотя бы немного опыта, немного чувство юмора и подвешенный язык. Иметь общие знания, значит знать, что столица Австралии – Канберра, а не Сидней. А в Бразилии разговаривают на португальском языке, а не на бразильском. И лучше быть профессионалом в одной узкой области, иметь узкую специализацию, но профессиональную. Тогда вероятность пробиться на работу увеличивается в разы.



Узкая специализация

Чтобы владеть подвешенным, профессиональным языком нужно:

1.Быть профессионалом в своем деле, а это подготовка.

2.Больше читать, говорить красиво, художественно или молчать, но без фанатизма.

3.Больше общаться. И общаться с нормальными людьми, а не с «детьми интернера, которые говорят на Албанском». И общаться не с теми, у которых слово «блять», как здрасте вылетает.

4.Смотреть фильмы с высоким рейтингом в интернете и больше слушать.

5.Заведите себе блокнот и все умные, интересные и с сатирой фразы записывайте.

После выше предложенного, пусть не сразу, но разговорная речь станет нормальной, не грязной, понятной.

Самый большой спрос в поиске вакансий – это менеджер по продажам. Менеджер по продажам – это тот человек, без которого не было бы ни бизнеса, ни рыночной

экономики, ни этой фирмы. И именно так себя надо представлять на собеседовании. А потом не просить, а требовать деньги за сделанную работу.

Но чтобы так делать, нужно быть уверенным в себе. Нужны мозги, потом появляются обоснованные амбиции, немного наглости, и в конечном итоге уверенность. Читатели, и все у Вас получиться, потому что, если 20 раз на хорошую работу не взяли, то в 21 раз возьмут обязательно. Это простейшая теория вероятности.

Нобелевский лауреат **Альберт Эйнштейн**, плохо учился в школе. После получения диплома по математике и физике, он несколько лет не мог найти работу. На работу ему помог устроиться друг. Эйнштейн делал открытия, но даже до конца жизни он пользовался шпаргалкой с таблицей умножения. Наверное, думал о том, что не стоит заполнять голову тем, что всегда под рукой. Поэтому читатели, не всегда нужно всё заучивать. Главное нужно понимать и если что, знать, где посмотреть подсказку.



То, что нравится в свободное время.


То, что нравится в рабочее время.

Далее, примеры подвешенного языка, применяйте эти фразы:

1.Вопрос: «Почему Вы опоздали?» Ответ: «И я Вас рад видеть».

2.Вопрос: «Узлы распутывать умеете?» Ответ: «Я рыбак с 6 лет».

3.Вопрос: «А почему цена такая высокая?» Ответ: «Приношу извинения, а с чем вы сравниваете? Бывают ситуации, когда не нужно сравнивать два товара, если один из них Мерседес».

4.Фраза клиента: «Мне ничего не нужно, у меня всё есть». Ваша фраза: «Это очень хорошо, что у Вас всё есть, потому что у нас есть всё остальное. Поверьте, это колоссально много».

5.Вопрос: «Почему именно к нам хотите устроиться работать?» Ответ: «Перспективу вижу…».

Читатель, если ты без перегара и в диалоге Ваши противники перешли на личные оскорбления, будь уверен – ты победил!

Не забывайте про вежливость и чувство юмора. Есть ещё научный подход при ведении диалога - последовательность слов: «Да…», «Но…», «Потому что…», используйте данную последовательность для убеждения.

Пример: **Да**, я согласен, **Но** есть опыт работы. **Поэтому** далее рассмотрим фразы с элементами чувства юмора (эти фразы просто примите к сведению):

1.Если за всё платить, деньги могут закончиться.
2.Не падай духом: ушибёшься!
3.Поразительно возрос. Ошеломляющий результат.
4.Прогнозы оказались поразительно точными.
5. Никто не спотыкается, лежа на диване.
6.Лысая голова дышит лучше.
7.И от мысли, что Ивану плохо, Сидору вдруг стало хорошо.
8.Ведите себя так, как будто вы культурные люди.
9.Если это будет выгодно, бескорыстными станут все.
10.С асфальтом можно познакомиться.
11.Не спеши коза ты в лес, все равно все волки твои будут.
12. Летела синица море зажигать: море не зажгла, а шуму наделала.
13.А черные коты вам дорогу не уступают?
14.Любовь не милостыня: ее каждому не подашь.
15.Единственный путь сократить разводы – это прекратить браки.
16.Что Вы орете, как белый медведь в теплую погоду.

Сейчас предложений по трудоустройству много. Есть плохие предложения, есть очень плохие, но есть и хорошие, просто надо искать. Да, у Вас нет каких-то специальных знаний, но мало у кого, в начале, они вообще были. Нужен порядок в голове, иначе не заметно для себя, но будете конкурировать с 80% рабочей силы в стране за минимальную оплату до конца своих дней. А это никому не надо!

Не секрет, что спрос на менеджеров по продажам со временем будет падать. Их вытеснят интернет-продажи, их вытеснят роботы. Единственное успокаивает то, что роботы могут делать только механическую работу. А там, где нужно подумать, где нужен творческий подход, там без человека не справиться.

Покажите мне деньги, или «Show me the money»

При устройстве на работу Вы столкнетесь с трудностями, которые от Вас не зависят. Слишком много в России появилось коммерсантов, которые хотят на Вас заработать на «халяву».

Пример 1. Объявление в газете - на работу требуются маркетологи, экономисты, менеджеры, а в итоге это сетевой маркетинг. В сетевом маркетинге «работники» ничего не производят, они ничего не продают. Их задача - подключить Вас к сети продаж, чтобы Вы потом подключили других. При подключении Вы делаете взносы. И с этих взносов, каждый предыдущий подключенный получает свой процент. Поэтому читатели, в сетевом маркетинге, **не тратьте время, уходите сразу.**

Пример 2. При устройстве менеджером по продажам Вам должны предоставить ставку и % от реализации. Если Вам предлагают только % от реализации, то пусть сами торгуют. Некоторые чудо-руководители не дают рекламы, а частенько они уже «накосячили», и о них идёт дурная слава. Перед устройством на работу проверяйте, смотри в интернете отзывы на форумах о таких работодателях. У них нет рабочих мест, а есть «хоум офис», и Вам предлагают работать из дома. Они хотят ничего не делая, зарабатывать на Вас. За что Вы будете жить их не волнует. Такое отношение Вам надо?

Работая менеджером по продаже недвижимости, руководитель не даст вам возможность заработать на лёгкой и выгодной сделке. Если руководитель начинает говорить про корпоративную этику, при этом, не собираясь Вам платить ставку, то «презерватив» он. И это самое дипломатичное слово.

Пример 3. Есть одна уловка у тех, кто даёт объявления на работу. На работу требуется менеджер по рекламе и обязательно предлагают высокую заработную плату. Когда на собеседование приходят кандидаты, то они хотят понравиться, и в частной беседе они выдают свои самые лучшие идеи. Но на самом деле их и не собирались брать на работу. Этой организации нужны были новые идеи, а кандидатам даже на еду платить не надо. Это называется злоупотребление доверием с целью присвоения. Но присвоения чего? Присваиваются не деньги, а идеи. А сколько идея стоит никто не знает, поэтому и предъявить ничего нельзя. Читатели, будьте осторожны!

В бизнесе по делу говорите только тогда, когда будут видны деньги. Не открывайте свои наработки, идеи, не позволяйте на себе зарабатывать бесплатно.

Он КМС по боксу, а значит крепче гвоздя в крышке гроба.
Работа тебя не погубит. А вот работа за три копейки тебя погубит.

Не превращайтесь в «рабочий пони». Если работа нравится, то работать по 10 часов в сутки Вас не угробит. Но если работа хорошая, а вы работаете меньше 8 часов в сутки, то это Вас угробит.

Люди, которым мы отдаем свое резюме, очень часто не умнее нас. Чем руководитель лучше нас? Умом – не факт. Связями и деньгами – да. Здоровьем – тоже

не факт. Пусть он попробует пожить в шкуре малоимущего не редко пьющего и выжить.



Покажите мне деньги – «Show me the money»

Вывод.

Не нужно быть хорошим работником, чтобы требовать большую заработную плату. Нужно быть лучшим! Знания постоянно обновляются. Поэтому не расслабляйтесь в ближайшие 30 лет, читайте, смотрите, слушайте, записывайте, общайтесь. Смотрите хорошее кино, со смыслом, где нужно больше слушать, а не смотреть. Умные вещи записывайте, применяйте в общении - вот так и формируется подвешенный язык. Оставляйте время для отдыха, семьи, друзей и естественно для себя. Берегите время, ускоряйтесь. **Потому что эти две подруги депрессия и разочарование ждать не умеют.**

Раздел 3. Пока знайка думает, незнайка делает

«Я бегу не туда, где находится шайба, а туда,
где она будет в следующий момент»
(Уэйн Грецки)

Дьяволу было скучно даже после сотворения денег, поэтому рогатый создал Мегаполисы. В них, одна часть населения думает только о деньгах, поэтому и работает «где попало». Другая часть помогает создавать это «где попало». А третья часть населения хочет помочь кому-нибудь выкинуть их всех из окна 9 этажа. В мегаполисе никто никому не нужен. Для рогатого - это сиеста. Читатели, хотите поменять жизнь, уезжайте с района туда, где есть земля.

Пример. Однажды видел передачу по ТВ. Там женщина жалуется на недостаток денег. У нее трехкомнатная квартира в Москве, двое детей, муж-алкоголик живёт отдельно и алименты он не платит. Женщина работает продавцом. Приглашенные специалисты по социальным и экономическим вопросам 30 минут пытались найти выход из этого кризисного положения.

Я отвечу так - Святая мать, да Вы не знаете, что такое кризисное положение. У женщины трехкомнатная хата в Москве! Продаешь квартиру и покупаешь дом с участком в 10 соток в 600-700 км. от Москвы, к примеру, в Старом Осколе.

В Старом Осколе жилье стоит в 2-3 раза дешевле, чем в Москве. Продукты питания в 1,5 раза дешевле. Устроиться на работу не сложно. Обучение и медицина точно такое же, как в Москве, и даже лучше. В 120 километрах находится г.Белгород с высшими учебными заведениями. Где на обучение детей взять деньги? Они останутся после купли-продажи квартиры в Москве.

С голоду никто не умрет, потому что у Вас зар.плата и 10 соток земли для хозяйственных нужд. Покупать нужно будет молоко, муку, сахар, масло и мясо. А если ещё сами будете делать домашнее вино, то меняйте его на свинину на рынке.



Денис Александрович Лебедев
(Россия, г.Старый Оскол).

Синька – чмо!



Фёдор Владимирович Емельяненко
(Россия, г.Старый Оскол)

Вывод. Переезд или строительство дома – это тот же самый уход от реальности, о котором мы догадываемся, но откладываем на потом. Это значит, хорошей работой занять свободное время. Нам говорили: «*Нужно учиться, учиться, заводить семью и работать до самой пенсии*». Другому сценарию нас не учили. Читатели, меняйте сценарии, переступайте через это «откладывание на потом». Ломайте стереотипы. Как самому построить дом, написано далее.

Один из выводов по книге «Тишина31» (см. главу 1).

Внимание!

Приношу извинение за такие большие буквы, но по другому, по ходу, не достучаться.

Гвоздь 3 в крышке гроба - Скандалы дома (нервы).

Простая фраза «Не надо кричать», в реальной жизни встречает какое-то глобальное непонимание. Годами боролся с этим в своей семье и наконец, методом проб и ошибок, получилось. Вот моя история:

У себя дома повесил несколько надписей – «Не кричать. Не ругаться», но они не помогают!

Постоянно говорил родственникам - «Не вступайте в диалоги на пустые темы, не указывайте, не упрекайте, не говорите много. До этого диалоги всегда заканчивались скандалами и сейчас закончатся». Ну здесь чуть помогает, хотя на следующий день всё повторяется.

В конечном итоге сделал вывод – меняться надо самому. Я часто терплю родственников, ругань мимо ушей пропускаю. Говорю: *«Да, согласен»* и ухожу. Сам голос не повышаю, не доказываю, не упрекаю, не спорю и редко подкалываю. Да, я часто «проглатываю свою гордость» в диалоге с мамой и папой, но это всё-таки родители. Вот так и надо делать! Только сам!



Кто-то скажет: «А если накипело, если накричать хочется?»

Читатели, ну Вы сами себя слышите? Что значит, кричать на родственников хочется?

Представьте, что перед Вами не родственник, а Денис Лебедев или Фёдор Емельяненко стоят. Ну удачи Вам, кричите на них дальше...))

Громко и важно говорить о том, что само собой разумеется, глупо. Контролируйте себя сами, берегите нервы.

Многие ругаются, а потом говорят: «А что я такого сделал? Я просто громко говорил правду». Но читатели, звук - это вибрация, а это уже физическое воздействие. *Что Вы сделали?* Да Вы просто избили человека. Не руками, но избили! Поэтому меняйтесь сами, молчите первый. Да, и кому нужна Ваша правда? О ней и так все знают. Не говорите правду о проблемах, а давайте пути решения.

Читатели, не судите по себе, молчите первыми, будьте умнее!

Заключение по главе 4

«Любая птаха, коль с ветки упадёт закоченев от стужи, не испытает жалости к себе. Лишь человек себя жалеет…».

(Д.Г.Лоуренс, избранное)

1.Нехватка денег, ежедневный вынос мозга, побуждает искать работу, какую попало. А потом родственники спрашивают: «*Почему ты пьяный?*» Да потому, что устроился на работу, которую я не хочу, а Вы хотите. Потому что выпить захотелось уже сразу после собеседования.

Работодатели ещё долго на алкоголиков и бедных будут смотреть так, как будто Вы у них почку попросили. Читатели, подготавливайтесь, становитесь уверенными и устраивайтесь на работу туда, к чему у Вас душа лежит.

2.Менять обстановку в жизни – это не обязательно переезжать с района. Дома поменяйте 15-летнии обои, прикрутите на стене полочки, чтобы комната стала свободной. И всё-таки, получите в собственность 6 соток земли и постройте там дом.

3.Большая стройка начинается с большого перекура, а потом делается туалет на свежем воздухе, бытовка и сажаются саженцы деревьев. И только потом начинается стройка. Когда она закончится, то деревья будут уже плодоносить.

По большому счету, стены дома - это цемент, песок, щебень и вода. Как хотите, но экономьте на строительных материалах не в ущерб качеству. Строительство дома для себя – это идеальная цель в жизни. Делайте дом качественным, и пусть даже стройка будет длиться долго. Все равно Вы этот дом потом своим детям оставите.

Цель этой книги: чтобы появились счастливые люди не на мерседесах. Читатели, реже придумывайте причины что-то не делать. Надежда и вера – это совсем не романтика, это важнейший личный ресурс. Да, мы чувствуем нехватку денег, но это пока мы чувствуем нехватку денег. Кто-то скажет: «*Уже поздно, моё время прошло*». Да нет господа, ничего ещё не прошло. Единственное - пьянка забирает время. Убирайте её из жизни и все успеете.

«*Прошло…, вот глупый звук пустой. Прошло…, что собственно случилось? Прошло, и не было между собой ровно, как будто вовсе не было оно…*».

(Ульям Шекспир, «Ромео и Джульетта»)

Это интересно, опять русские придумали.

Осторожно «Хибина».

12 апреля 2014 года в акватории Чёрного моря в районе Грузии, находился эсминец ВМС США «Дональд Кук». Заметьте, для вооруженных кораблей всего мира приблизиться к нейтральным водам США - это табу (строгий запрет). Естественно, российским вооруженным силам тоже не понравилось такое присутствие в Чёрном море. Конечно, начали вестись дипломатические переговоры.

Но пока решался вопрос дипломатически, к эсминцу на небольшой высоте подлетел российский СУ-24 без боекомплекта.







«**Дональд Кук**»
эскадренный миноносец ВМС США четвертого поколения.

СУ-24 облетел вокруг эсминца 12 раз. Что случилось после, не поддается объяснению у обыкновенного человека. У «американца» сначала погас радар, потом отключилась система управления огнем, а потом встали двигатели. Многомиллионный американский боевой корабль превратился в большую дрейфующую посудину. Если верить американским СМИ, то после этого происшествия 27 американских моряков написали рапорт о переводе на другой корабль.

На Су-24 была установлена система радиоэлектронного подавления «Хибина».

Осторожно «Ртуть».

Представьте себе картину - в небе боевой вертолёт Ка-52 (чёрная акула), а с земли по вертолету бьет ПЗРК «Игла» или «Стингер». Поражение цели неминуемо, но при подлете ракета вдруг резко меняет направление и уходит в сторону. Причина в том, что на борту вертолета установлена система, которая формирует вокруг него своего рода непроницаемый купол. **Это работает комплекс «Ртуть».**

Танк «Армата»



На смену танку Т-90 приходит «Армата».

«Армата» - танк нового поколения. Хоть и выглядит, как трансформер, но на испытаниях при попадании в танк снарядов приборы не зафиксировали случаев уничтожения экипажа.



Танк «Армата», Россия.

Экипаж в этой уникальной машине располагается в бронированной капсуле. Танк слабо заметен на радарах и трудно различим при визуальном контакте, благодаря технологии «Стелс».

А во всем другом это тот же Т-90.

Содержание:

Глава 1 Плесень, четыре гвоздя	**Глава 2** Самореализация, работа на себя в примерах (икигай)	**Глава 3** Экономика	**Глава 4** Профессия «…И снова здравствуйте»! Самому построить дом.
Глава 5 Маркетинговый холокост	**Заключение**	**Глава 6** Экономика, вышка	**Глава 7** Деньги от государства безвозмездно



Никогда не обманывайте людей, особенно русских. Русские в начале много терпят, а потом их не остановить.

Глава 5. Маркетинговый холокост (Берегите нервы, знайте, где нам «врут»)

«Не всё свято, что в книгу вмято»
(русская поговорка, из фильма «Монах и бес»)

Холокост – массовое уничтожение нацистами людей разных этнических и социальных групп. На сегодняшний день реклама, не на прямую, но делает то же самое с нашими мозгами и нервами! В этой главе показаны примеры рекламы, уловок продавцов, работодателей, кредиторов, введения в заблуждения с целью присвоения.

«К сожалению, пока ум не востребован обществом, школу неизбежно нацеливают на оглупление».
(Анатолий Вассерман)



«Я знаю, что Вы врёте мне в глаза. Не обольщайтесь. Я буду делать вид, что верю». (из фильма Ирландец)

Реклама 1. (специально придумана для этой книги)
«*Чтобы быть счастливой, надо быть красивой. Чтобы быть красивой, надо посещать наш салон красоты «Horns and hooves» и использовать косметику «Coffin*».

Это и есть маркетинговый холокост. Здесь ни слова не сказано про то, что не надо есть пельмени после 18.00, не надо «пить алкоголь», что нужно хоть иногда спортом заниматься. Нас убеждают зайти только в этот салон красоты и купить только эту косметику. Реклама просто зомбирует нас, мы тупеем, но не думаем об этом, мы даже не задумываемся, что означают импортные слова. **К примеру,** переведем с англ. через Google слова из рекламы 1:

«Horns and hooves» – «Рога и копыта». «Coffin» - «Гроб»

Нервы должны быть в порядке и это чуть ли не самое главное. Реклама нас бесплатно использует, скрытно злит и это происходит каждый день. Читатели, а теперь прибавьте к этому скандалы дома и кредиты. Вот мы и получаем ещё одну ненасильственную причину, почему люди пьют и соответственно мало зарабатывают или не зарабатывают вообще. Испорченные **нервы - это 3-ий гвоздь в крышке гроба.**

Реклама, скандалы, кредиты портят нервы практически так же, как и алкоголь! Делают это медленно и капитально.

Поэтому, чтобы нас дешево не использовали, чтобы нервы держать в порядке, и написана эта глава. Поразительно, но каждый день наша нервная система получает информацию, которая не несёт никакой полезной нагрузки.

Сейчас нам рекламируют товары, которые мы никогда не купим. Слово «качественно» уже почернело от употребления. Услышишь рекламу, отвернёшься,

плюнешь и всё равно попадешь на слова «качественный» или «скидка». Рекламе интересны деньги, а на наши нервы ей «плевать».

В большей части, «люди» разучились ставить себя на место других. Их интересуют деньги. И почему-то, кроме 9 мая, о том, что нервы ближнего нельзя трогать, забывают!

Вот вы говорите, что зло не нужно помнить... Ага, как же, человек старался, делал, а я забуду?!)) Господа, если просто быть хорошим человеком, то и запоминать ничего не надо!



Фашизм – это идеология диктаторского типа правления (неумение ставить себя на место других и беспрекословное подчинение старшим). «Люди» наживаются за счёт других. Они чётко знают, что им это даст и совершенно игнорируют ответ на вопрос, что будет дальше?

Мысли вслух!

Дьявол давно с нами, и он занимается бизнесом. Но если существует дьявол, значит существует и Бог. На конечной, у него спросите: «За что мне всё это?» А пока, назло другим, живём! И я сейчас ничего не выдумываю. Как сломать экономические проблемы, написано главами ранее. Психологическую же проблему сломать можно, если знать, что и как ломать. Доказательство вот оно, далее. Мы русские, мы не «дураки». **Итак, приступим.**

Скандалы дома. Мы живём с людьми, которых в науке называют «абьюзер». Абьюзер - человек, который совершает моральное насилие, т.е. оскорбляет, унижает. И наши близкие, когда возникают проблемы, делают это неосознанно и ненасильственно. Они говорят правду тебе в глаза и не думают, что будет дальше с твоими нервами. Они сказали и ушли, а тебе с этим целый день жить. Ну что с них возьмешь, ведь они судят по себе и ставят себя на место другого потом, когда всё уже произошло.

Это тоже самое, что сказать человеку: «Не кури». Он спрашиваете: «Как это сделать?». В ответ слышит молчание. Почему-то все лезут в волки, а потом хвосты поджимают.

Читатели, звоните своим родственникам в течение дня и не спрашивайте как дела. Говорите: «Что тебе купить? Приготовить? Чем помочь?» Приглашайте к столу, дайте человеку понять, что он нужен. Не вступайте в споры, не учите. Люди в Вашей шкуре не были, люди по себе судят. Молчание золото, будьте умнее спорщиков, молчите первый. До этого Вы годами не молчали и всё заканчивалось скандалами. Пришло время поумнеть. Не клянись, не трать время на пустые речи. Доказывай делом и молчи.

Нервы портятся медленно, незаметно. Но когда ситуация доходит до края, то край наступает Вам. Поэтому, как только в семье начинается спор на повышенных тонах, то сразу говорите «Да согласен» и уходите…, пусть собеседник сам «идет лесом».

Читатели, по вечерам, когда смотрите телевизор, отключайте звук во время рекламы. Хорошая реклама понятна и без звука.

Сейчас в России рекламы стало слишком много, и это в основном туфта. Она нервирует, а не редко просто унижает, делая из нас «глупцов». Кто-то скажет, что реклама на него не влияет. Читатели, как же она не влияет, когда нам каждый день показывают красивую жизнь, каждый день нам предлагают взять кредит и что-то купить, о чём мы раньше даже не слышали.

Заметка! Реклама в РФ обнаглела. Нам рекламируют таблетки от гриппа, а потом таблетки для восстановления организма после гриппа. А для этого нужны таблетки, чтобы кровеносные сосуды лучше работали. Так же предлагают купить таблетки, которые очищают печень от уже принятых таблеток. Да, и не забудьте купить таблетки, чтобы заработали все предыдущие таблетки...

Реклама 2: «Продаются джинсы высокого качества, в большом ассортименте, по недорогой цене». Эта не реклама, это бред полнейший!!!

Господа, товара высокого качества, в широком ассортименте, по низкой цене – НЕ БЫВАЕТ!

Такого не бывает, это закон экономики. Где-то Вас вводят в заблуждение, а проще говоря - «врут». В свое время, настоящие джинсы Levi's и Dolce&Gabbana со скидкой 50-70% за 30-70$ можно было купить, но это были распродажи, и такие джинсы были в очень малом ассортименте. А если есть широкий ассортимент, есть выбор размера, то стоят эти джинсы от 150$. **Поэтому, не верьте на слово сегодняшней рекламе!**

И если кто-то часто даёт рекламу о сумасшедших распродажах, то у него или товар-хлам, или ума у него нет придумать другую рекламу.

Читатели, если Вам предлагают новые джинсы Levi's за 25$, если продавец считает, что они отличного качества, то вызывайте врачей. У продавца проблемы с головой)). Но, все по закону, рекламщики не обманывают, они манипулируют правдой, недоговаривают.

Манипуляция правдой - это не ложь. Это такой трюк, что-то не договорить. Всегда можно быть честным не произнося не честные фразы. Они не врут, они просто недоговаривают.

«Не любо - не слушай, а врать не мешай»
(русская пословица)

Реклама 3. «Вы еще успеете надолго надеть строгий костюм... А пока – одевайтесь с комфортом!»

Как видите, о долгом ношении костюма в рекламе речи не идет. Идет речь о комфортном ношении. А комфорт - понятие растяжимое. Да и что значит «надолго надеть строгий костюм»? На год, два, а может в гроб Вас положат в нем?

Реклама 4. «Краска для волос №1».

Слово качественный и №1 суют уже во все товары. Но что такое №1? Где номер один? В мире или у Вас на районе она №1? Об этом недоговаривают. Мы в России ассоциируем товар №1 с пионерами, первооткрывателями, т.е. с лучшим. А в реальности - это далеко не так. Да и вообще, кроме №1 есть ещё товары Vip, Лакшери, DeLuxe. Но для такой рекламы надо мозги включать. А думать никто не хочет, потому что и сложно, и не умеют.

Реклама 5. «Когда недостаточно обычного крема от морщин, то крем «Grave» становится единственным «стоящим» кремом.

Ну что такое обычный крем? Что такое обычный стиральный порошок, моющее средство, обычная зубная паста? В рекламе говорят не конкретно, а в общем. Но слова построены так, что Вы их воспринимаете, как личное и додумываете рекламу под себя. (**Примечание.** «Grave» – (пер. с англ. могилка). Данное название было выдумано, но не редко, мы покупаем товар с иностранной надписью, не зная, что она означает).

Реклама 6. В рекламе могут быть рассказы о фактах, типа «в газете было написано», «современной наукой доказано», «по мнению независимых экспертов», т.е. это общие фразы. А очень часто эти общие фразы даже не относятся к данному продаваемому товару. Продавец вам ничего не докажет, ну или соврет.

1.Современной наукой доказано, что увлажняющий лосьон полезен для рук. Но не факт, что именно этот лосьон, который Вам предлагают сейчас купить, полезен.

2.«Очевидно, лучший кофе в мире». Ну да, возможно один человек так и сказал. Но на земле 7,5 млрд.чел.

Хорошая реклама притягивает, делает настроение лучше. Её запоминаешь с первого просмотра. Рекламный слоган, повторяется среди друзей и длиться это годами:

«Кто идет за Клинским», «Папа может», «Управляй мечтой», «Just do it», «Танки грязи не боятся».

Денис Лебедев

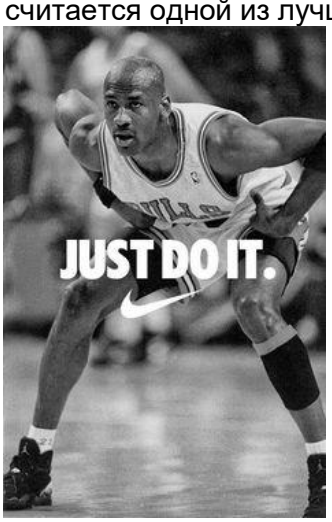


Кубики пресса лечат от стресса!



Костя Цзю

А вот это, не просто хорошая реклама. Она считается одной из лучших.



Майкл Джеффри Джордан. Середина 80-х «Чикаго Буллз».
(Just do it (англ.) – просто сделай это).

Не верьте рекламе сразу. Подумайте, сравните, послушайте сарафанное радио, оно не врет.

Реклама 7. Уж от кого не ожидаешь подвоха, так это от них.

Один из диалогов на «Радио России». В нем речь шла об ортопедической подушке. Был даже приглашен медицинский специалист, который говорил о «колоссальной» пользе данного товара и о том, что её нужно «безотлагательно» купить. А если Вы позвоните прямо сейчас по номеру 8-800-200..., то получите скидку на данную подушку. И надо торопиться, ведь предложение ограничено.

Это радио слушают в основном пенсионеры. Мой папа заинтересовался. В ближайшей ортопедической аптеке мы узнали, что хорошая подушка стоит 3200 руб. Папа уже намеривался купить и позвонил по номеру 8-800-200…

И тут началось «Кручу верчу»!

Девушка по телефону начала говорить о прелестях данного товара и папа молодец, что позвонил. Папа хотел купить и спросил, сколько стоит подушка? Девушка счастливым голосом продолжала «втирать» о прекрасном и правильном выборе. Папа спросил ещё раз, но девушка продолжала «читать» свой монолог до конца. В конечном итоге цену ортопедической подушки папа узнал – 22 000 руб.

Мой папа, Витохин Павел Иванович, пенсионер, дети войны (был в оккупации), 57 лет рабочего стажа - потерял дар речи.

Продавцы бл…, Вы что попутались???

За такие деньги эта подушка должна опухоль мозга лечить!!

Да, реклама создана для того, чтобы сделать человека лояльным к цене товара. Но святая мать, 22 000 руб. йогурт без даты!!!, не до такой же степени лояльным.



Рис. 1 Реклама кофе. Нестандартная реклама.
Летчик, дети, девушка и длинные ноги – одна из самых сильных фигур в рекламе.

«Летела синица море зажигать: море не зажгла, а шуму наделала»
(русская пословица)

Есть рекламный ход, который вообще не в какие ворота не лезет. Простейшее надувательство чистой воды. И Вы с этим сталкивались неоднократно.

Реклама 8. Всем известное: «Только сегодня! Только сейчас! На все качественные кожаные зимние ботинки скидки 30%!». Применяются слова для соблазнения и искушения, но это еще не всё.

На самом деле у этой фирмы проблемы и они «скидывают» свой товар, перед этим увеличив цену, а затем зачеркнули её и поставили скидку 30% (см. рис.2).



Рис. 2 Классический неграмотный ценник

Вы отлично понимаете, что новые ценники они сделали сегодня ночью. Но, продавцы говорят, что ночью они спали, а не переписывали ценники. А сегодня распродажа

Продавцы, не надо обманывать! Потому что бумага, из которой сделан ценник, новейшая, а чернила еще пахнут? Ведь за три месяца ценник должен потускнеть. Да, Вы говорите, что у Вас распродажа, но почему за 3 месяца Вы продали только один размер?

И где вы видели зимой 2018 г. кожаные качественные зимние ботинки за 4900 руб. 43 размера? 6900 руб. - в это ещё можно поверить. А продавец просто до этого дорого продавали ботинки из прессованных отходов от переработки кожи.

2999 руб. их наибольшая цена в базарный день, без скидок.

Вывод один: хозяин магазина ничего не придумал, кроме как обмануть Вас. Иначе бы, такие распродажи делали один раз под Новый год, как в Англии. А реклама была бы интересной (см.рис. 3), потому что над ней бы думали.

Заметка! В магазине и в рекламе хороший товар от плохого отличить не сложно. На качественный товар больших скидок нет, и это можно увидеть по рекламе. **К примеру,** товар **Apple** или **Mercedes скидок не дают и мало себя рекламируют**. Продавать Apple без рекламы - это было условием Стива Джобса. Информацию о полезном товаре, таком, как **Apple**, сарафанное радио разнесёт за 1 месяц и без рекламы по всему миру. И такой подход к товару, не только у **Apple**. Возьмём, к примеру, **шоколад «Бабаевский»**. Шоколад вкусный, скидок нет, распродаж нет. И я о скидках больше говорить не буду.

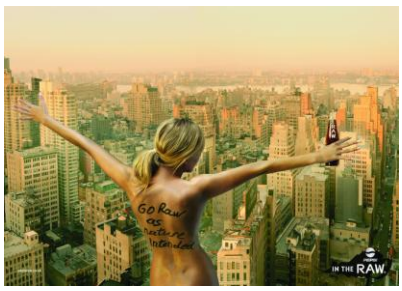
«Реклама – это искусство заставить людей нуждаться в том, о чем они раньше даже не слышали»
(Марти Ларни)

Реклама, это часть маркетинга. Проблема сегодняшней рекламы в России в том, что маркетинг в России мало кто понимает. Вот килограмм колбасы стоит 300 руб. А сколько стоит идея? Это же не мясо, взвесить нельзя. Для хорошей идеи нужны мозги. Хорошая идея или очень дорогая, или за неё вообще не платят. Вот такая сублимация.
(Сублимация – переход из одного состояния в другое, минуя середину, т.е. изо льда получается сразу пар, минуя водяное состояние).

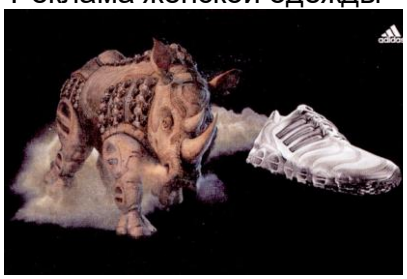
Хорошая идея творит рекламу, которая притягивает, делает настроение лучше. Чувствуется, что над ней умные люди работали (см. рис. 3, 4). Но в своем городе, мы все чаще видим не искусство, а «червивую кашу» - простые видеоролики, которые «долбят» сознание и ненасильственно «убивают» наши нервы.

На рисунке 3, 4 показаны иллюстрации из книги «Герои и красавицы в рекламе». Эта книга состоит из коллекции 200 картинок самой удачной рекламы в мире.


Реклама женской одежды


Реклама Pepsi


Реклама PHILIPS


Реклама кроссовок адидас


Реклама мужской одежды Dolce Gabbana (тут без комментариев).



Jeep Grand Cherokee. Решение проблемы во время торнадо

Рис. 3, 4 Импортная реклама

В отличии от российской рекламы на рис. 5, импортная реклама интересная, не дешевая. И в первую очередь большие деньги заплатили тому, у кого появилась идея снять серию таких снимков. А в России, опять же, за идею мало кто платит.





Рис. 5. Одежда и обувь. Реклама в России

Поспешу сказать, что далеко не вся российская реклама в упадке.



Рекламная картинка на сайте avito. Мужики предлагали услуги грузчиков и грузоперевозок



Читатели, естественно, это сатира, но вместо гречки, можно вставить любой свой товар или услугу.))



Русская реклама «Летящий черный зверь»

Хорошая реклама – это замечательная история. А если еще и с юмором, то Вы просто «Умный умница» (см. рис. 6).





Реклама водки



Реклама мужского журнала

Рис. 6 Реклама из книги «Герои и красавицы в рекламе». – СПб.: Питер, 2008. – 223с.
(книги «Герои и красавицы в рекламе» содержит картинки признанной, самой лучшей рекламы в мире)

Почему автор так много пишет о рекламе? Понимаю, что это банально, но именно эти знания помогают в наше мобильное время выработать иммунитет к технологическим ловушкам в рекламе и не делать из нас глупых.

В прошлом веке во время великой американской депрессии многие производители автомобилей стали предлагать скидки. Скидки позволяли не снижать производство и продажи автомобилей.

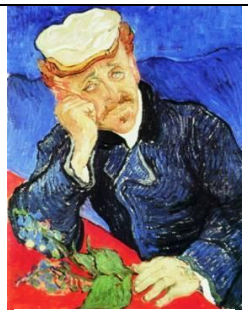
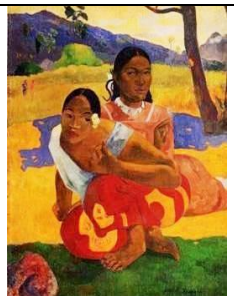
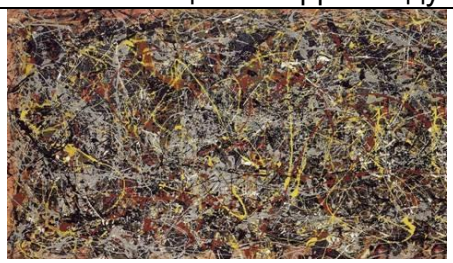
Rolls-Royce в это время повысил цены.



Rolls-Royce

В рекламе всё красиво, но с годами понимаешь, что это недостижимо. Кто-то скажет: *«Реклама для того и сделана, чтобы человек стал стремиться к большему».* Честно говоря, понятия не имею как слово «скидка» и «обман» в рекламе, заставит человека стремиться к большему. Стресс будет, обман увидишь, но мотива поменять жизнь к лучшему, НЕТ! Надеюсь, в будущем реклама будет в 3 раза дороже, и её будет в 3 раза меньше. Рекламодатели на этом не потеряют. Но вся реклама станет со смыслом, без обмана, немного с юмором, т.е. хватит одного раза её увидеть или услышать, и она запомнится на годы.

Это интересно. Самые дорогие картины мира в ценах 21 века

<table>
<tr>
<td>
Пабло Пикассо «Мальчик с трубкой» (104 млн.$)</td>
<td>
Эдвард Мунк «Крик» (119,9 млн.$)</td>
<td>
Винсент ван Гог «Портрет доктора Гаше» (130 млн.$)</td>
<td>
Виллем де Кунинг «Женщина III» (137,5 млн.$)
Да, да, читатели, я то же в шоке.</td>
</tr>
<tr>
<td>
Марк Ротко «Фиолетовое, зелёное и красное» (186 млн.$)
Да, согласен, это идиотизм.</td>
<td>
Поль Гоген «Когда ты выйдешь замуж?» (300 млн.$)</td>
<td>
Леонардо да Винчи «Мона Лиза», она же «Джоконда» (0 млн.$)</td>
<td>
Леонардо да Винчи «Спаситель мира» (450 млн.$)</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="4">Примечание. Да, стоимость картины «Мона Лиза» - 0 руб. 0 коп. Она просто бесценна. Цену определили один раз и то, только для страховки. Страховка полотна в 1962-м году обошлась в 100 млн.$, что в пересчёте на сегодняшний день составляет 700 млн.$. Для страхования, по оценкам экспертов, среднее значение цены на Джоконду было 3 млрд.$.</td>
</tr>
<tr>
<td>
Поль Сезанн «Игроки в карты» (274 млн.$)</td>
<td colspan="3">
Джексон Поллок «Номер 5» (165,4 млн.$)
165 млн.$ - это 10 млрд.рублей, т.е. посёлок городского типа вместе с людьми купить можно.</td>
</tr>
</table>

«Бойся данайцев и дары приносящих»
(Публий Вергилий Марон)

Очень часто реклама говорит о перспективах красивой жизни, достичь которую легче всего с помощью кредита. И тут «понеслась коза по ипподрому», начинается форма эмоционального насилия.

Читатели, кредит - это кабала. Деньги были придуманы, чтобы они работали на людей. Но появились ростовщики, кредиторы, появился «венецианский купец» и человек стал работать на деньги. Это «нарушение» природы денег.

Бесплатный сыр только в мышеловке!!! Легкие деньги всегда приносят большие проблемы!

Кредит можно брать на обучение, на здоровье. В бизнесе, для пополнение оборотных средств, когда бизнес уже работает. Или на не большую покупку оборудования и инструмента.

«Халявных» кредитов не бывает. Кредитование - это экономические отношения, а экономика – это наука о рациональном ведении хозяйства, т.е. разница между доходом и расходом банка должна быть всегда положительной. Где-то должна быть эта положительная «вилка».

В начале, Вы берете беспроцентный кредит. Затем кредит под маленький процент, а затем все остальное покупаете по кредитной карте и Вы постоянно должны. Пусть чуть-чуть, но должны. Господа, Вы смотрели американские фильмы, когда вдруг человек теряет работу и через какое-то время к нему начинают приходить приставы и забирать телевизор, ноутбук, лужайку, а потом и квартиру. Беспроцентные кредиты хороши для тех, кто не пьет, не болеет и кого никогда не уволят – а это не про Россию.

Кредиты, как игровые автоматы - человеку нужно всего один раз почувствовать удовольствие от кредита и жизнь превращается в зависимость.

Пример. Молодая семейная пара покупает телевизор в кредит, им помогают родственники и они быстро с кредитом рассчитываются. Проблемы начинаются потом, когда после первого легко выплаченного займа, в кредит начинает браться все остальное - туристические поездки, мебель, норковые шубы и т.д. *И тут Всё – Вы подсели!!!(((*

Банки не занимаются благотворительностью!

Почему автор данной книги, т.е. я, наезжает на банки? Потому что мы не дураки, «не тупые», хотя многие подвержены рекламному маркетинговому холокосту.

Читатели, на будущее: *«Хотите правду по ТВ - смотрите «В мире животных».*

Анекдот:
- Подсудимый, зачем вы ограбили банк?
- А он первый начал!





Когда волки молчат – шакалы борзеют. Читатели, кредиты берите в крайних случаях, а лучше вообще без них.

Пример «обмана» в рекламе. Алкоголизм, это масштабная российская проблема, но на ней почему-то все хотят заработать. Надеюсь, Бог всё это видит.

Цитаты из интернета: «Бросить пить алкоголь навсегда. Бросить пить за 1 сеанс. Бросить пить навсегда за 1 месяц лечения». **Это бред!!**

Этими предложениями кишат сайты (лохотроны) в интернете. Данные предложения, это «замануха», причём дешёвая. Они зарабатывают на малоимущих и пьяницах, но не помогают. Бросить пить алкоголь навсегда, да ещё и за 1 сеанс, может один человек на миллион. К сожалению, это не Вы.

Мы, русские, и на поминках стопку опрокинем. Но при этом, годами можем спокойно смотреть на алкоголь в магазине. Бросить пить алкоголь навсегда – это редкость, а за 1 сеанс - это бред. В интернете пишут, что алкоголизм излечим. Они ссылаются на удачных пациентов, которых никто никогда не видел.



Они картинками борются с алкоголизмом



И эта книга борется с алкоголизмом картинками



Они склоняют не пить алкоголь



И эта книга склоняет не пить алкоголь



Они предлагают пути решения



И эта книга предлагает пути решения. Работать на себя, икигай, самореализоваться.

Более 99% картинок в интернете о борьбе с алкоголизмом склоняют человека выпить. На картинках показан великолепный алкоголь и стакан наполненный им же. Ну и что, что на заднем плане кто-то уже в «хламину».

На сайтах общие слова: «надо сделать…, нужно захотеть…» Но как это сделать, как захотеть…- ничего конкретного или не предлагается, или нужно что-то купить.

Господи, ну сколько ещё «хлама» русскому человеку нужно выдержать, чтобы рекламщики наконец заткнулись?!

Мысли в слух!

А ведь раньше СМИ славилось злободневной социальной информацией, сатирой. Но рыночная экономика ставит на всём этом крест. Интернет не исключение. Практически всё, что не понятно 15-ти летнему пацану отправляется в унитаз. А вот разговор - кто с кем спит, сколько зарабатывает, кто над кем издевается и шутки о геях, нищих и алкашах 15-ти летнему понятны. И ладно бы умному 15-ти летнему пацану. Целевая аудитория – это тугие подростки, которые делают рейтинги.

СМИ упорно не хотят ничего делать, чтобы хоть как-то заставить людей думать. Реклама приносит деньги, поэтому она на первом месте. Люди становятся вульгарными, циничными, пустоголовыми. Они превращаются в слабый, беспомощный, «набитый баксами публичный дом» и только 9 мая они вспоминаем о патриотизме. Если, конечно, вспоминают.

Читатели, у Вас должен быть свой путь, ломайте стереотипы!

Возникает вопрос: «*Почему власть позволяет так делать?*»

Реальная власть, господа-товарищи, не при чём. Кремль занимается глобальными вопросами, и в первую очередь политики. Почему мы их не редко ругаем? Да потому что многого не знаем.

Когда Владимир Владимирович в 2000 году стал президентом, золотовалютные резервы РФ составляли чуть менее 13 млрд.долл. Когда власть переходила Дмитрию Анатольевичу, то золотовалютные резервы составляли чуть менее 600 млрд.долл. И Путин, имея все, не «спрыгнул» на покой, а стал премьер-министром. И они вместе с Медведевым продолжали контролировать расход этих золотовалютных резервов.

Вот поэтому у нас российская курятина, свинина, колбасы, молоко. Поэтому, хлеб дорожает один раз в два года и то на копейки. Да, появляются богатые акционеры. Но без этого нельзя, т.к. в сое время, перестройка перевела всех в капитализм. А основой капитализма является разделение труда и частная собственность. Можно вернуться к социализму, но это гражданская война, поэтому миллионеры в России - это нормально. И вообще, зачем о миллионерах говорить. «Чего Вы хотите?» - это единственный вопрос, на который мало у кого сейчас есть адекватный ответ. Читатели, сами делайте первый шаг, ищите свой икигай и дорога появится само собой. Не нужно ругаться на власть, не трогайте её, идите параллельно, работайте на себя. А когда найдёте икигай и начнете работать на себя, то поверьте, речь пойдёт не о деньгах, а о нехватке времени и здоровья.

Кстати, администрация городов, областей, российские бизнесмены оказывают ежегодно благотворительную помощь. И это происходит часто. Просто об этом громко не говорят. В отличие от рекламы женских прокладок и безалкогольного пива об этом молчат. Это не маркетинговый холокост, здесь публичность не нужна.

Правительство России внутренним вопросам уделяет много внимания. Но ещё больше внимания оно уделяет национальной безопасности, нашей безопасности



Нашего президента клеймят все кому не лень. Но только почему-то с ТВ каналов своей страны. Почему? Да потому, что его боятся. Путин может и «за горло взять».

России (т.е. одной стране) противостоит, как минимум, половина мира. Все стремятся получить дешевый доступ к природным ресурсам РФ. И если бы не наше правительство, то Якутия с запасами алмазов уже была бы отдельным государством.

Чечня тоже была бы отдельной, и тонны героина из Афганистана перемещались бы через её границы.

На территории Кавказа уже давно бы расположились войск НАТО. Вы только представьте чужие баллистические ракеты в 3-5 минутах полета от Вашего дома.
Но это все «лирика», хоть и со смыслом. У нас же руки, ноги, мозги есть. Жизнь это не декартовая система координат, а сложнее. Хотя всё что нужно – это придумать как самореализоваться, цели в жизни найти.

Читатели, меняйте обстановку, начните фильмы хорошие смотреть без рекламы. Фильмы, где нужно больше слушать, а не смотреть. Скачивайте, смотрите их в интернете. Вот вам и смена обстановки. Тем более способ самый легкий и бесплатный.

Чтение и чай помогут мозги вправить, а то у нас там «понавалено». В хорошем кино маркетингового холокоста нет. Не умеете работать в интернете, так потратьте на это время.

Я же рекомендую просмотреть практически все фильмы после 1996 года с популярными актёрами. Актеры, зарабатывающие миллионы долларов за фильм, где зря не снимаются. А если фильм ещё и «Оскар» получил, то вечер на диване будет проведен не зря. Российские фильмы не исключение. Далее перечень фильмов, которые рекомендую с 1996 по 2020 годы. Смотрите фильмы только с высоким рейтингом, записывайте хорошие фразы из них. Ищите их в интернете, смотрите бесплатно.

Классические отличные фильмы: «Форрест Гамп», «Терминал», «Спасти рядового Райна», «Побег из Шоушенка», «Красота по-американски», «Последний Самурай», «Джек Ричер» 1 и 2 части, «Рыцарь дня», «Соучастник», «Великий уравнитель», «Борн» 1, 2, 3 части, «Гнев» (2004 г.), 11, 12, 13 «Друзей Оушена».



Бесконечно можно Смотреть на **5 вещей**:
1.Как горит огонь.
2.Как течёт вода.
3.Как работает человек.
4.Поплавок на рыбалке.
5.Анджелину Джоли.

Отличные фильмы и даже больше: «Счастливое число Слевина», «1+1» (Франция), «Джанго освобожденный», «Крупная рыба», «Москва слезам не верит», «Секретный агент» (2017г.), «Убийца» (2015 г.), «Заложница» (2007 г.), «Ветреная река», «Общак» (2014 г.), «Подозрительные лица» (1995 г.), «Расплата» (2016) с Беном Аффлек, «Расплата» с Мэлом Гибсоном, «Телохранитель киллера», «Джой» (2015 г.), «Кингсмен», «Воин» с Томом Харди, «Джон Уик» 1 и 2 части, «Иностранец» (2017 г.), «Тронутые» (2014 г.), «Рэд» 1 и 2 части.

Комедии: «Мы Миллеры» супер-супер, «Старперцы», «Славные парни» (2016 г.), «Зачетный препод» 1 и 2 части, «Копы в юбках», «Призрачный патруль», «Соблазнитель» 1 и 2 части, «Гуляй. Вася!», «Монах и бес», «Шпион» (2015 г.), «Малавита», «Два ствола», «Значит, война».



Читатели, если уже смотрели, то можно и пересмотреть. Хорошую музыку Вы же не один раз слушаете. Фильмы выбирайте по рейтингу в интернете. Выбирайте фильмы, которые нужно больше слушать, со смыслом.

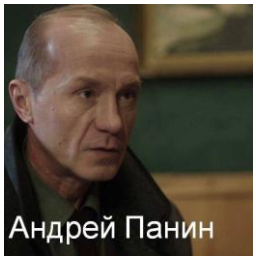
Фильмы Квентина Тарантино и Гая Ричи популярны всегда: «Криминальное чтиво», «Бешеные псы», «Карты, деньги, два ствола», «Рок-н-рольщик», «Большой куш».



Фильм «По соображениям совести». Ничего не предвещало, что это хороший фильм. Но по 10-и бальной шкале он заслуживает 11.

«Ип Ман» - фильм китайский, но один раз посмотреть стоит.

«Шерлок Хомс» с Робертом Дауни-мл. и Джудом Лоу - все серии классные. «Выстрел в пустоту» - помогает задуматься. «Меня зовут Кхан» – хоть и Индийский фильм, но не плохой. «Мальчик в полосатой пижаме» – рейтинг высокий, а фильм «хреновый».



Знайте, в фильмах все актёры остаются живыми. После съемок они все едут домой!))

Российские сериалы. «Гетеры майора Соколова», «Девятая», «Полицейский с Рублевки», «Чернобыль», «Мылодрамма» без цензуры, «Ликвидация и т.д. (смотрите рейтинги фильмов и комментарии к ним в интернете).

Фильм **«Движение вверх».** Мало кто знает, что матч финала по баскетболу Олимпийских Игр в Мюнхене комментировала Нина Еремина. Так вот, когда она вернулась в Москву её отругали. Дело в том, что когда баскетболисты СССР за последние 3 секунды забили победный мяч, она так громко сказала: «*И сборная Советского Союза забивает мяч*», что в Москве в Останкино оборудование вышло из строя.

В интернете смотрите монологи Жванецкого, Карцева, КВН-избранное, камеди, футбол, бокс лучшее. Обязательно просмотрите и внимательно прослушайте видео Владимира Мединского.

Заключение по главе 5

«*Никогда ничего не просите.*
Никогда и ничего, особенно у тех, кто сильнее Вас.
Сами предложат, и сами все дадут»
(слова Воланда из «Мастер и Маргарита», Михаил Булгаков)

1.Чтобы заработать деньги в России, прибегают к различным трюкам. Нами манипулируют, а нередко нам просто «врут», и это самое дипломатичное слово. Поэтому читатели, не верьте сразу, а проверяйте.

2.Очень серьезно относитесь к кредитам. Идите на риск осознанно, когда других вариантов уже нет. Думайте, как Вы будете жить с кредитом в ближайшие годы. И именно годы, не меньше.

3.Эволюционируйте, вырабатывайте иммунитет к рекламе, выключайте её на ТВ. Берегите нервы, читайте больше интернет, проверяйте информацию там, смотрите хорошее кино с высокими рейтингами.

4.Меньше говорите о своих доходах и идеях. Читайте всё, кроме скучного. Умейте слушать. Умейте молчать. Молчание золото. Молчите первый. Не путайте уживчивость и роль коврика, о который все вытирают ноги.

5.Испорченные нервы не «лечите» алкоголем, а используйте успокоительные из аптеки, всегда носите их с собой.

В России есть бедные и богатые. Но то, о чем рассказано в этой книге, вне времени, применимо ко всем, и можно сделать, не выходя из дома самостоятельно.

Если ты начинаешь разочаровываться в людях – значит ты на правильном пути.



Чтобы не случилось, помни: это просто плохой день, **но не плохая жизнь.**

Заключение по книге «Тишина31»

(или механизм «что делать» чтобы самому захотеть изменить свою жизнь)

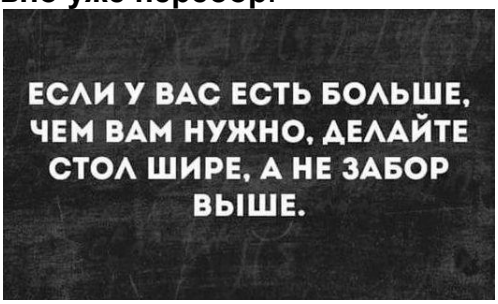
«Кому повешено быть, тот не утонет»
(русская пословица)

Есть люди, которым постоянно некогда. Они читают книги так - они читают вступление, просматривают несколько разделов, а потом сразу читают заключение. Так вот господа, обломитесь, заключения нет. Читайте книгу «Тишина31» полностью, вот тогда толк будет. Я её писал по всем правилам маркетинга, 12-ти летний поймет. Тем более, что в России сейчас мало читают, какое-то тотальное направление на оглупление нации. Поэтому и проблем у нас много, и мыслим однообразно, и решение сами не принимаем. Давайте умнеть!



Читатели, задавайте вопросы, пишите, я помогу.
Пишите, e-mail: 782.k@mail.ru *в контакте* https://vk.com/id450443556
(Константин Витохин, РФ г.Белгород)

Ну вот книга практически прочитана, спасибо всем! *Книгу, в печатном виде, можно купить на авито, я беру только за распечатку на цветном принтере и крепление. И я не экономил, основной текст написан 13-14 шрифтами. Книгу лучше* читать на стационаре или дома, в тишине. *Если книгу хотите распечатать, то печатайте только на цветном принтере, чтобы к умственной памяти ещё и зрительная подключалась.* Жизнь измениться. Надо делать то, что написано в книге и не расслабляться, держать под *контролем. Ломайте стереотипы.* **В России с тупостью, пьянкой и бедностью реально уже перебор**.



Посмотрите правде в глаза – у многих из нас нормальной цели в жизни нет, работы на себя нет, экономических знаний нет, веры в себя нет, сами ничего не меняем, многие из нас привыкли пить алкоголь и думаем, что это нормально, так все живут, плывем по течению и этого уже не изменить. Но тут «стоп-игра», почему не изменить, кто сказал? В этой книге доказывается обратное.

Нам много чего говорят. Нам говорят, как зарабатывать, но по факту зарабатываем не мы. Нам говорят не пейте. А на вопрос, как это сделать, начинают нести само собой разумеющееся вещи, потому что люди судят по себе, мыслят прямолинейно, да и ума у них нет. Миллиард лет назад нам была дарована жизнь. После этой книги, теперь Вы знаете, что с ней делать.

Да, кому-то придется много начинать заново, но проиграл не упавший, а сдавшийся, других вариантов изменить свою жизнь просто нет. У человека в жизни должна быть цель и не одна. Устали работать над одной, переключились на другую и затем обратно. Жизнь не очень длинная штука, поэтому свободного времени должно быть мало.

Что значит иметь цели в жизни? Купить ноутбук, это цель. Помочь людям, это цель. Построить себе дом, это цель. Воспитать ребенка, это цель. Самому придумать

бизнес и начать нормально зарабатывать, это цель, цель, цель … Читатели, достигайте своих целей, «делай добро и бросай его в воду» и в старости сядете и скажите: *«Я жизнь прожил не зря».*

Эта книга дает механизм изменить жизнь. Как этого достичь, вкратце повторю **«что делать»** и начну с нуля:

0.Для тех, кто пьет алкоголь - Выйти из запоя и привести в порядок нервы, отдохнуть, заняться здоровьем. С нормальным здоровьем потом всё получается в разы быстрее. И примите это, не спорьте. Кто-то бой с пьянкой проиграл, но войну выиграет.

1.Начинайте с малого. Найдите блокнот с ручкой и привыкайте записывать полезные идеи, мысли, фразы, план на день, на неделю, месяц.

2.Обязательно купите ноутбук, научитесь работать на нем и в интернетом, и начинайте читать. Сделайте себе удобный рабочий стол, купите хороший стул или кресло. Когда прочтёте эту книгу, то уже будете знать, что искать в интернете. Читайте, общайтесь, смотрите хорошее видео – так и мышление начинает меняться. Становитесь грамотнее, экономически грамотнее, становитесь лучше других в своем деле.

У человека есть потребность быть нужным, кроме как самому себе.
А без этого, кто ты? А без этого, зачем ты здесь?

3.Меняйте образ жизнь. 60% своего времени уделяйте работе, заработку, деньгам. Остальные 40% времени уделяйте не деньгам, а себе, семье, друзьям, церкви. Чаще встречайтесь с родителями и что-то делайте вместе. Своего рода у Вас появиться опыт не ругаться с ними. Находите время для родственников, потому что когда их не станет, будет больно, но изменить уже ничего не получится.

Современная жизнь состоит из денег максимум на 60%. И доказательство не только в этой книге, но и в разговоре двух братьев в фильме «Брат 2»:



(«Брат 2» - фильм 2000 г., Россия)

- А мне здесь нравится. В Америке вся сила мира!
- А в чем сила, брат?
- А вот в чем! В деньгах вся сила, брат. Деньги правят миром, и тот сильней, у кого их больше.
- Ну, хорошо, вот много у тебя денег, и чё ты сделаешь?
- Куплю всех.
- И меня?

4.Зарабатывайте, но 40% времени посвящайте для себя. Сделайте ремонт дома. «*Для того, чтобы человек стал думать по-другому, он должен жить по-другому»*. Половину материала для ремонта в доме можно и на улице найти, а инструмент покупайте, копите и покупайте. У мужика должен быть свой инструмент.

5.Готовьте еду сами. Торт дома можно и самому сделать, суп грибной, суп том ям, бутерброды с шпротами, мясо, рагу. Не нужно тратить свои деньги на дорогие подарки, сделайте торт.



6.Меньше тратьте, не переплачивайте. Покупайте вещи на авито, в комиссионках, но только хорошие, пусть нужно будет поискать, подождать, но обновите одежду. Это тоже называется изменить свою жизнь.

7.Берегите нервы. Всегда носите с собой глицин. Дома даже и не думайте разговаривать на повышенных тонах. Ни в коем случае не доказывайте, не спорте, не учите.

8.Если работаете на кого-то (на «дядю»), то работа должна нравиться чтобы ходить на неё с удовольствием. А если нет, то меняйте работу. Если Вам за 45 лет, то не работайте, как в юности, а начинайте переходить на 4-х дневную рабочую неделю. Сгореть на работе рождают проблемы с алкоголем и нервами.

9.Перестраивайтесь, работайте на себя, ищите свой икигай и начинайте реализовывать его. Для этого или сами накопите деньги, или подавайте заявление на гос.поддержку. Сами попытайтесь рассчитать бизнес-план, изучайте маркетинг и научитесь работать в ворд, эксель. Делайте все по науке, как написано в главе 3 здесь и смотрите видео на сайте этой книги.

Икигай жизнь меняет и это не пустые слова. Когда придумал что-то свое, накопил или получил деньги от государства, начал зарабатывать на этом, да ещё так же зарабатываешь на том, чем и раньше занимался, это жизнь меняет, это твоё! Тогда и мозги начинают мыслить по другому, тогда и деньги появятся (они в том числе меньше тратятся), свободного времени становится мало. Ну не было ещё такого, чтобы русский что-то, да не придумал. **И только тогда, когда есть результат своей бизнес идеи, то и инвестора найти легче, и гос.поддержку получить легче.**

10.Земля. У Вас должна быть в собственности земля. На земле постройте себе дом. Земля решит вопрос с свободным времяпровождением.

11.Не знаю почему, но этот пункт, мать святая, очень важен! Как они это делают, понятия не имею, но с ними многие проблемы становятся просто невидимыми. Мужики, заново найдите или верните себе женщину!

Как видите, пока будете добиваться вышеперечисленного, появятся цели в жизни, а времени заниматься ерундой не будет. Вы сами хотите и меняете свою жизнь. А когда начнет получаться, то не денег будет не хватать, а времени.

И вообще господа, что Вы хотели? Вы столкнулись с вызовом в жизни. Кто-то годами плыл по течению, не задумываясь, что будет дальше. А кто-то годами пил. Вот теперь кому-то нужно потратить годы, чтобы жизнь наладилась. Потому что таблеток нет, а жизнь не очень длинная штука!



А сейчас немного личного. В России с тупостью, пьянкой и бедностью реально уже перебор. То что я делаю, я делаю сам, за свой счет. Государство мне не помогает, президентские гранты не дают, мне никто не помогает. Поэтому, если есть возможность, помогите мне деньгами. Карта Сбербанка 2202 2080 0429 5805 Константин Павлович В. Или книгу купите, она на авито. За ранее Спасибо!

«Богатые люди, имейте совесть, дайте денег»!)))
(Сатира)

И ещё раз. Вся книга «Тишина31» в красной рамке.
(приношу извинение за то, что в очередной раз всё кратко повторю)

Чтобы самому захотеть изменить свою жизнь, это целая система. Кому-то нужно начинать с нуля, а кому-то нет. Но в целом, нужно:

1.Умнеть. Умнеть в общем плане, значит общаться, обсуждать, спорить, смотреть фильмы с высоким рейтингом, читать новости, в т.ч. связанные с Вашим профессиональным видом деятельности. Нужно умнеть экономически. А это значит просвещаться, думать, планировать, считать, изучать маркетинг и всегда задавать себе вопрос – Что будет дальше?

2.Ставить перед собой цели, достигать их. Найти свой икигай, реализовать его. Пользоваться мерами гос.поддержки или самому накопить и работать на себя. Реализовывать свои мечты, то к чему у Вас душа лежит. Главное быть счастливым и жизнь прожить не зря.

3.Работать, зарабатывать, но при этом 40% времени посвящать не деньгам, а родственникам, себе, церкви, друзьям, т.е. доброделанию. Обязательно находить время для отдыха. Больше дел делать своими руками. В целом, свободного времени должно быть мало. Деньги в жизни главное, но не более чем на 60%!

4.Не пить алкоголь, от него, как бы не все проблемы в жизни. И если ты человек запойный, то всегда носите с собой глицин, каптоприл, бисопролол. Если болит готова и проходит только от коньяка, то с помощью таблеток из аптеки начните бросать курить. Если захотелось выпить, то лучше взять выходной, выпить седативных лекарств и поспать. Если все же выпили, то обязательно на ночь принимайте абсорбент, хотя бы 6-8 таблеток активированного угля. И сразу бросить пить мало кто сможет, поэтому соблюдайте хотя бы культуру питья (хорошо закусывайте). А если у Вас четкое мнение «как же так, я русский и не выпью», то бл…, кладбище не за горами!

5.Найти взаимную вторую половину. Или, если надо, разводитесь.

6.Иметь в собственности хороший инструмент, оборудование, землю, недвижимость (дом, квартиру, гараж и т.д.). Начните с малого.

7.Рассчитаться с долгами, не брать в долг, не играть на деньги. И ты никому ничего не должен. Если надо, меняйте работу, место жительства.

Напишите план и достигайте вышеперечисленного одновременно и самостоятельно (никто не поможет). Пусть это будет медленно, но капитально. **А как этого достигать, уже написано в этой книге.**

Мысли вслух!

Анекдот.

Один бедняк каждый день молился святому и просил у него помочь выиграть в лотерею большие деньги.
Это длилось годами. Однажды святой ожил и сказал: *«Сын мой, пожалуйста, но хотя бы купи себе лотерейный билет».*

Вера. Вера в Бога конечно штука хорошая, но она не для всех. С верой в Бога не то, что с алкоголя, пацаны с «герыча спрыгивали». Но как начать искренне верить в Бога, никто не скажет, и я не знаю. Я как автор этой книги могу сказать одно: «Это было не всегда, но когда случалась беда, я шёл в церковь и искренне просил отвести людей плохих, помочь. И Вы знаете, или получалось, или я сам успокаивался. Да, я не на 100% верующий, но возможно, ангелы хранители у меня есть, возможно просил искренне, а возможно я человек хороший.

Но искренние просьбы у меня возникали тогда, когда беда была уже очень рядом. Господь почему-то не помогает заранее. А может и помогает, потому что в чём-то другом, у нас же проблем нет. А может я не замечал, постоянно работая на себя, помогая людям, помогая маме с папой, они же все таки у меня старенькие.

Вывод – Можете молиться, но кроме молитвы хоть что-то делайте сами, руками и мозгами. Хоть что-то!!! *«Хотя бы купите себе лотерейный билет!* Это я написал к тому, что чтобы жизнь поменять, надо вначале мозги менять, а не на работу бежать. Подумать, отдохнуть, а Бог Вам поможет обязательно, даже если Вы маловерующий.

А вообще, искренне верить в Бога, это конечно круто, но Вас не сломать, если Вы просто хороший человек. И никогда не пытайтесь это доказать: красоту видно, разум слышно, а доброту чувствуешь.

Кто-то в Бога верит, а я в папу верю. Были деньги, не было, папа никогда не предавал, всегда был рядом, всегда помогал.



Николай угодник, помоги папе.



Мой папа – Витохин Павел Иванович.

Спасибо тебе, папа!

На счет веры в Бога, я не проверял, но есть одна идея. После прочтения книги «Тишина31» люди, как минимум задумывались, мозги начинали работать в правильном направлении. Вот я и думаю, прочитайте Библию, Откровение Иоанна Богослова (Апокалипсис). Или посмотрите в интернете видео толкования библейских книг, рассказы протоирея отца Андрея Ткачева. Может после этого вера появится?!

Читатели, и я не хочу никого учить жизни, хотя я уже взрослый. Я хочу, чтобы Вы задумались. Потому что к знаниям в России не серьёзно относятся. К деньгам серьёзно, а к бесплатно написанному - нет! **К примеру:** «В книге я пишу, что нужно 40% времени уделять не деньгам, а 60% времени обязательно зарабатывать. Кто-то скажет, что 60% это мало, денег нужно больше. Но в этом плане, смысл книги в том, чтобы Вы стремились не к 60%, а к 40%. Вы всё равно работать будете больше и о деньгах будете думать

больше и чаще. Но если хотя бы начнёте серьёзно стремиться к 40% не деньгам, то это уже победа…! Вот такая вот философия в книге «Тишина31».

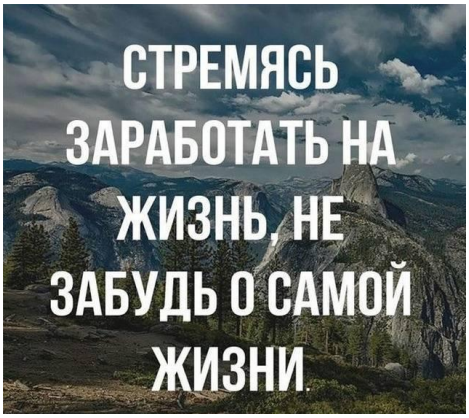
Будьте первым. Мужики, думайте, исследуйте. Будьте пионерами, как Гагарин. Первых запомнят навсегда. **К примеру,** Вы помните имя своей первой девушки?

А второй …?))

Время господа, время – *«Иди потихоньку – всегда дойдешь».*

И помните, нет такого возраста, когда поздно что-то начинать. Вы всё успеете! А если нет, то на кладбище Вам уже будет всё равно!

Есть Бог или нет, никто не знает. Будет ли потом божья кара или нет, тоже никто не знает. Поэтому, на всякий случай, делай добро и бросай его в воду, живите правильно, а то вдруг он есть!





И вообще, держать обиду на кого-то – это значит позволить кому-то жить в Вашей голове без арендной платы. Господа, это не рационально, читайте главу 6!

Содержание:

Глава 1 Плесень, четыре гвоздя	**Глава 2** Самореализация, работа на себя в примерах (икигай)	**Глава 3** Экономика	**Глава 4** Профессия «…И снова здравствуйте»! Самому построить дом.
Глава 5 Маркетинговый холокост	**Заключение**	**Глава 6** Экономика, вышка	**Глава 7** Деньги от государства безвозмездно



Ума нет, считай калека *(не я придумал)***.**

Глава 6. Экономика, вышка

(вышка – высшее образование)

«Меня не учили зарабатывать.
Меня учили придумывать, как зарабатывать».
(Константин Витохин, аспират академика Галкина Л.Г.)

Читатели, после глав 3 и 6 можно сказать, что Вы «высшее образование» по экономике получили. В главе 3 мы рассмотрели начало маркетинга, как считается чистая прибыль, и как правильно относиться к составлению бизнес-плана. В этой же главе мы усилимся научными экономическими знаниями. А то очень часто встречаются люди, профессиональные технари, которые делают много своими руками и мозгами, но хорошо заработать на этом не получается, потому что не хватает экономических знаний.

На улице сплошная экономика - реклама, товар в магазине, скидки, беспроцентные кредиты и все хотят на нас зарабатывать. Так вот чтобы на нас легко и просто не зарабатывали, чтобы мы не были экономически пустыми, чтобы цель и вера в себя появились и написаны главы 3 и 6, да и вся книга в целом. Но опять же, если у Вас нет времени, то может и дальше конкурируйте с 80% рабочей силы в стране за минимальную оплату.

Содержание главы 6:

Раздел 1. Экономика, алхимия финансов
Раздел 2. Маркетинг, ломка стереотипов
Заключение по главе 6

Раздел 1. Экономика, алхимия финансов

Экономика *– это наука не об эффективном ведении хозяйства, а о рациональном, продуктивном ведении хозяйства. Потому что эффект – это разница между доходом и расходом (Эффект = Доходы – Расходы.). А в реальной жизни доходы могут не всегда превышают расходы. Это может быть и ведение хозяйства в минус. А это не экономика. Хозяйство надо вести продуктивно и рационально, а это всегда плюс и никак иначе.*



Галкин Леонид Григорьевич. Академик двух академий, профессор, доктор наук.

И так, в главе 3 мы начали знакомиться с экономикой. Но экономика, как наука делиться на 5 дисциплин:

1.Экономика предприятия. **4.Финансы.**

2.Маркетинг. **5.Коммерческая деятельность.**

3.Менеджмент.

В этой главе мы углубимся в данные дисциплины, но начнем мы с фундамента экономики, с её основы, о чем нынешние горе бизнес школы даже понятия не имеют.

И так, добро пожаловать в политэкономию (экономическую теорию).

В институтах советской школы на 1 курсе экономического факультета преподавали политэкономию. После перестройки назвали её экономической теорией. Экономическая теория занимается вопросами производства материальных благ по законам развития общества с акцентом на человека, его жизнь в обществе.

«Какова бы ни была общественная форма производства, общество должно производить средство к жизни, материальные блага, чтобы существовать и развиваться».

(Курс лекций по политической экономии, Высшая школа, Москва 1962 г.)

А это значит, что начинать нужно не с продаж, а с **производства и людей**. Производство должно быть рациональным, экологичным, продуктивным и в нем должен целесообразно участвовать человек.

Человек (люди) - это рабочая сила, которая занимается продуктивным трудом, работая с средствами труда и предметами труда.

Средства труда – это машины, оборудование, инструмент, здания, сооружения, земля, сосудистая система (трубы, бочки, цистерны, коммуникации), т.е. то, с помощью чего люди воздействуют на общественный мир при производстве товара.

Предмет труда – это сырье, материалы, как взятые у природы, так уже и переработанные, т.е. на что воздействовал человек с помощью средств труда.

Другими словами, в начале экономики всегда стоит производство и человек. В основе лежат оборудование, инструмент, цеха, сырье, люди. А чтобы производство было рациональным и полезным, произведенный товар нужно продавать, на него должен быть спрос, общество должно в нем нуждаться. Продажи, это очень важно, но это уже следствие производственного процесса. Коммерческая деятельность всегда шла в конце, а не в начале экономики. Но продажи должны быть прибыльными. И чтобы они были таковыми нужно знать, такую экономической дисциплине, как экономика предприятия.

Примечание:

Товар – это всё то, что конкурентоспособно и имеет потребительскую стоимость (т.е. создано человеком). Поднятый камень с земли это уже товар. Человек потратил силы, что бы его поднять.

Деньги – это товар, но специфический, потому что деньги созданы человеком и они конкурентоспособны с другими валютами. Но есть такое определение, что «цена - это денежное выражение стоимости», т.е. цена денег есть денежное выражение их стоимости. А это уже тавтология. Поэтому деньги - это товар, но специфический.

Рынок труда – нет такого научного словосочетания. Труд - это не товар, это процесс. Его нельзя покупать и продавать. Его невозможно обменять на деньги. Правильно сказать – рынок рабочей силы.

Спрос – платежеспособная потребность.

Вопрос: Что такое рынок?

Некоторые отвечают, что рынок это место, где что угодно можно купить или продать за деньги. Это неправильно. Проститутку тоже можно купить за деньги. А в России нет рынка проституток.

Правильный ответ: Рынок - это место где обмениваются товарами. Деньги это хоть и уникальный, но товар, а проститутка нет.

Экономика – это наука, исследующая проблемы рационального использования ограниченных ресурсов для удовлетворения неограниченных потребностей человека. И это действительно так, человеческие потребности не ограничены. **К примеру**, попробуйте написать все, что Вам нужно в жизни для полного счастья на листе бумаги А4. Вы написали и Вам все это дали. Через год Вас попросили еще раз написать, чего Вам не хватает? И Вы опять заполните лист формата А4 и т.д, и т.д. Такова природа человека. За год Вы начнете нуждаться в том, о чем раньше даже не слышали.

Читатели, разговаривайте об экономике на профессиональный языке!

1.Экономика предприятия.

Об экономике предприятия уже говорили в главе 3 раздел 2, но сейчас глубже рассмотрим данную дисциплину. В экономике предприятия рассчитывается чистая прибыль, а для этого нужно знать расчет выручки, расходов, налогов и т.д.

Чистая прибыль = Выручка – Расходы – Налог на доход (на прибыль)

Выручка = Цена * Количество (кол-во)

Как видно с выручкой все просто, все зависит от того есть ли спрос на рынке или нет. С расходами то же все не сложно, но нюансы нужно знать.

Расходы – это размер денежных вложений, которые Вы понесете, отдадите за определённый промежуток времени, чтобы Ваш бизнес работал, а товар или услуги делались, производились и продавались.

Все мыслимые и не мыслимые расходы в России описаны в Налоговом кодексе РФ (НК) часть 2. Но, статьи расходов можно обобщить и в университетах, их начинают преподавать вот в таком виде. **Статьи расходов:**

1.Сырьё, материалы, упаковка.

2.Заработная плата с налогами (отчислениями в социальные фонды).

3.Расходы на энергоресурсы (электроэнергия, газ).

4.Амортизация, налог на имущество (это для крупных предприятий и об этом далее).

5.Аренда, налог на землю, коммунальные расходы.

6.ГСМ (горюче-смазочные материалы), для автотранспорта - это бензин, дизельное топливо, пропан, масло).

7.Проценты за кредит.

8.Брак (*никогда не забывайте про брак, в любом производстве будет брак, будут отходы*).

9.Налоги (налог с ИП, налог на имущество, налог на землю и т.д.)

10.Прочие расходы (хозяйственные, канцелярские товары, вывоз мусора, интернет, сотовая связь, кофе, страховка, тех обслуживание (ТО) и т.д.)

Далее разберем данные 10-ть статей расходов подробно.

В главе 3 была рассмотрена розничная торговля **розами** и расчет чистой прибыли. В данном разделе мы рассмотрим не розы, а производство и продажа **печей, каминов** для частных домов. При этом налоги рассчитываем по УСН (упрощенная система налогообложения). Об особенностях (нюансах) работы налоговых систем в РФ подробно написаны далее в этом разделе.







Если выручка рассчитывается, как цена одной единицы умноженная на количество проданных единиц и тут, более менее все понятно, то расходы разберем досконально. Берем за основу 10-ть статей расходов показанных выше. Для производства печей и каминов у нас будут следующие расходы:

1.Сырье, материалы, упаковка, брак. Расходы на метал для печей – это сырье и материалы. Чем толще металл, тем дороже печь, тем долговечней она будет. Огнеупорное стекло, это тоже сырье и материалы. При производстве печей будут мелкие остатки листового металла. При транспортировке печи иногда нужно упаковывать в деревянный ящик – это упаковка. Деревянный ящик сбиваем сами и мелкие остатки древесины будут обязательно. Все это отходы, брак и их нужно суммировать и включать в свои расходы.

2.Заработная плата с налогами (отчислениями в социальные фонды). Предположим, что Вы расширяетесь и как ИП официально наняли одного человека (работника). При этом Вы официально выплачиваете ему зар.плату. При этом, с официальной зар.платы Вы должны платить государству за работника подоходный налог (13%), и налоги в социальные фонды (пенсионный и медицинский) или 30,2% от зар.платы. В налоговом кодексе они называются страховыми взносами. И если работник за месяц получил 30 т.руб. зар.платы, то 43,2% (30,2%+13%) или 30т.руб.*43,2% = 12,96 т.руб. Вы должны заплатить государству. Как видно, отчисления высокие, поэтому и возникают черные зар.платы. Но сейчас мы обучаемся, поэтому знайте, что Вас ждет по закону. Если же, на Вас никто не работает, то и отчислений нет.

3.Расходы на энергоресурсы (электроэнергия, газ). У Вас сварочный аппарат, который может работать на газу, а может быть и электрический. Летом Ваш цех освещается меньше, а зимой больше. Плюс зимой есть затраты на отопление. Все это расходы на энергоресурсы, всегда учитывайте сезонность.

4.Амортизация, налог на имущество. Эта статья расходов для крупных предприятий, т.е. АО, ЗАО, ООО, которые работают на общей системе налогообложения. Для тех, у кого годовая выручка сотни миллионов или даже миллиардов рублей. Для тех, кто по закону обязан работать с НДС и платит налог на прибыль в 25%. Данную статью расходов ИП редко когда используют, т.к. тогда будут обязаны работать с НДС и на общей системе налогообложения. Но сейчас мы обучаемся, и рассказать про амортизацию просто необходимо.

Амортизация – это процесс переноса по частям стоимости основных средств и нематериальных активов по мере их физического или морального износа на себестоимость (расходы) производимой продукции (работ, услуг).

Основные средства - это машины, оборудование, здания, сооружения и т.д., т.е. средства труда, которые многократно участвуют в производстве, сохраняя при этом свою натуральную форму и изнашиваются постепенно. Основные средства разделены на группы и имеют свой срок полезного использования в годах, который прописан в постановление РФ «Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».

Амортизация, основные средства.



Основные средства **–** это машины и оборудование, здания и сооружения. На картинке **Volvo** для транспортировки мороженого, это основное средство. А этот парень - это я, Константин в 2003 г.))

Пример. Крупное предприятие купило автомобиль для производственных нужд за 500 000 руб. Автомобиль, это основные средства, он годами участвует в производственной деятельности при этом изнашиваясь. По закону, в соответствии с классификацией основных средств, Вы имеете право в течении 8 лет каждый год по 62 500 руб. включать в себестоимость (в затраты, расходы Вашего бизнеса).

(500 000 руб. / 8 лет = 62 500 руб./год).

Включая такие суммы в затраты Вы тем самым увеличиваете их, Вы тем самым уменьшаете прибыль, а прибыль – это выручка минус затраты. И Вы тем самым платите меньше налога на прибыль, т.к. есть системы налогообложения в которых налог платится с прибыли предприятия (о налогах написано далее).

62 500 руб. - это амортизацией, т.е. в начале, для производственных нужд Вы купили основные средства на 500 т.руб. и они становятся на баланс предприятия. Списать эти 500 т.руб. сразу на себестоимость продукции нельзя. Включать в затраты их можно только по частям, по 62 500 руб. ежегодно. Это всё по закону. Тем самым Вы увеличиваете затраты и снижаете налогооблагаемую базу налога на прибыль, уменьшаете прибыль.

И тут есть нюанс, особенность. Да, по документам Вы платите меньше налога на прибыль и получаете меньше чистой прибыли. Но 62,5т.руб. Вы получили в виде выручки и уже никуда не платите. Вы их уже заплатили в начале. Они, как статья расходов, существуют только на бухгалтерской бумаге. При продаже товара Вы получаете выручку, отнимаете от неё все расходы, расплачиваясь с поставщиками и работниками, но амортизацию 62,5тыс.руб. никуда уже не отдаете, а кладете себе в карман или на расчетный счет (р/с). Читатели, в экономике предприятия амортизация, это самое трудное, и понять её с первого раза, мало у кого получалось в принципе, но она есть. Знайте об этом!

Амортизация хороша для крупных предприятий, потому что по документам она увеличивает расходы. Затем крупные предприятия платят налог на прибыль, а это значит Налог на прибыль = (Выручка – Расходы) * Ставка налога на прибыль. И чем меньше разница между выручкой и расходами, тем меньше налога платится в бюджет.

А амортизация, как раз на бухгалтерской бумаге увеличивает расходы.

У крупных предприятий амортизация составляет миллионы рублей. Но у этих же предприятий и налог на прибыль 25%, и НДС 20%, и налог на имущество на основные средства в размере 2,2%, и ещё страховка основных средств. ДА, у крупных предприятий большие расходы, но у них и выручка миллиарды рублей в год. Поэтому у них есть амортизация (которая остается на предприятии), как стимул обновлять оборудование и строить новые производства. И в связи с тем, что у них такие высокие выручки и прибыли, они могут себе позволить платить 43,2% страховых взносов с заработной платы. Крупные предприятия платят миллионы рублей налогов, но они и экономят миллионы рублей.

«Экономика – лошадь, политика – телега. Экономика всегда должна идти впереди политики, а не наоборот»
(Моххамед ибн Рашид аль-Мактум)

5.Аренда, налог на землю, коммунальные расходы. С арендой в принципе все понятно. У аренды два недостатка: 1) арену нужно платить какому-то «дяди»; 2) если у Вас нет выручки, аренду нужно платить обязательно и при чем, в том объему, о котором договорились изначально. Поэтому аренда и кредиты убивают бизнес. Налог на землю в России не большой 1,5% от кадастровой стоимости земли в год. Если нет аренды, если у Вас хоум-офис, то возникают расходы на коммунальные платежи. И опять же, об о всех расходах нужно знать изначально, нужно считать бизнес-план.

Читатели, как уходить от аренды?! В нашем случае с производством печей не сложно. Производство можно организовать в гараже, а с увеличением объемов производства ещё в одном гараже. Если же Вы арендуете площадь под свой цех, то с увеличением производства, лучше всего брать кредит, выкупать это помещение или строить новое. А затем, в ближайшие 5-6 лет пахать затянув пояса, и платить не за аренду, а возвращать кредит в банк. Через 6 лет у Вас в собственности будет производственный цех, и больше никогда в жизни за аренду Вы платить не будете. Оставшуюся жизнь Вы будете платить только коммуналку и налог на землю.

6.ГСМ (горюче-смазочные материалы) для автотранспорта (это бензин, дизельное топливо, пропан, масло). В этой статье расходов нет ничего сложного. Если у Вас есть машина для бизнеса, то расходы на ГСМ будут обязательно. Если Вы нанимаете машину, то Ваши расходы будут называться не ГСМ, а транспортные расходы, но они будут.

7.Проценты за кредит. Они не зависят от того есть у Вас продажи или нет, заболели Вы или нет. Их, как и аренду, нужно платить всегда точно во время. Поэтому если есть возможность обойтись без кредита, то не берите его. Или берите кредит на пополнение оборотных средств, когда бизнес уже работает.

Читатели, проценты по кредиту включаются в затраты (расходы). Само же тело кредита, которое нужно отдать банку в расходы не включается. Его отдают из чистой прибыли, которая остается у предприятия.

8.Брак уже был рассмотрен в п.1. Единственное могу сказать, что в экономике есть статистические допустимые вещи, погрешности, которые можно использовать при составлении бизнес-плана. **К примеру,** в случае с печками, брак (отходы) в 5-10% допустим, поэтому при расчете бизнес-плана в таблице с затратами увеличивайте расходы на сырье и материалы на 5-10%.

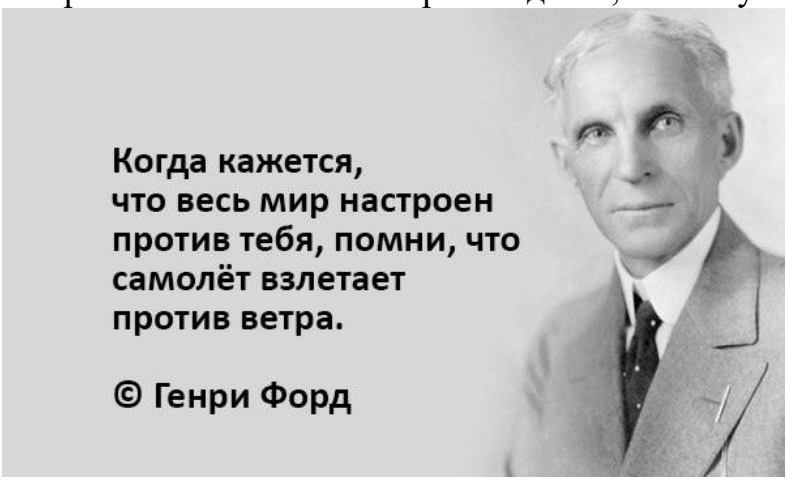
9.Налоги. Налог с ИП так же называют страховым взносом с ИП. Данная статья расходов не для крупных предприятий и не для самозанятых или ИП на НПД, а только для ИП, которые работают на УСН (упрощенная система налогообложения). Опять же, о системах налогообложения немного далее. Налог с ИП – это обязательный платёж

государству в год, когда Вы открыли ИП. В 2023 году он был равен 45842 руб. в год. Этот налог стандартный, его нужно платить обязательно. Так же, если Вы ИП и Ваша выручка превысила за год 300 т.руб., то Вы платите ещё страх.взнос 1% от превышения 300 т.руб. Или от годовой выручки отнимаем 300 т.р., потом умножаем на 1% и платим. И приношу извинение, но сейчас я даю информацию по данным на 2023 г. По факту, каждый год данные показатели меняются, поэтому смотрите изменения в интернете. Для крупных организаций есть ещё налог на имущество 2,2% от средней стоимости основных средств и налог на землю 1,5% от кадастровой стоимости земли. Эти налоги нужно включать в расходы по закону. Есть и другие налоги, типа акцизов, но это не для нашего бизнеса.

10.Прочие расходы (хозяйственные, канцелярские товары, вывоз мусора, оплата интернета, связь, кофе, страховка, тех обслуживание (ТО) и т.д.). Тут все понятно, помните, что эти расходы будут и при расчете бизнес-плана своего будущего бизнеса всегда ставьте сумму прочих расходов. Это будет Ваш резерв. Если в будущем прочие расходы будут минимальны, то и слава Богу, но в расчете бизнес-плана они должны быть. И помните, в бизнес-плане расходы берутся по максимуму, выручка (доходы) по минимуму. И если на бумаге у Вас будет плюс, то с большой вероятностью, что и в реальной жизни Ваш бизнес будет прибыльным. Им можно и нужно заниматься.

Из выше написанного, рассматривая 10 статей расходов, можно сделать вывод, что есть переменные затраты (расходы), которые зависят от объема производства – это сырье, материалы, зарплата работников с отчислениями, затраты на электроэнергию, ГСМ и т.д.

И есть постоянные затраты, которые не зависят от объема производства, от количества оказанных услуг и не зависят от нас – это аренда, процент за кредит, страховка, налог на землю, налог на имущество, амортизация, страховые взносы с ИП. Если переменные меняются с изменением объемов производства, то постоянные затраты не меняются при изменении объема производства, поэтому они и постоянные!



И так, мы рассмотрели расходы, которые очень Важны при расчете чистой прибыли (формулу просто выучите).

Чистая прибыль = Выручка (доходы) – Расходы – Налог на доход (на прибыль)

Я написал выручка, а в скобочках доходы. Дело в том, что в институтах советской школы использовали слово выручка. В нынешней рыночной экономике, в налоговом кодексе, это слово заменили на доходы. В принципе суть от этого не изменилась, это просто слова синонимы.

Далее рассмотрим, как начисляется налог на доход (на прибыль) и в целом «**Особенности (нюансы) работы налоговых систем в РФ».**

Российская система налогообложения делится на:

1.Налог на профессиональный доход (НПД);

2.Упрощенная система налогообложения (УСН);

3.Общая система налогообложения;

4.Льготная система налогообложения. И везде есть свои нюансы.

1.Налог на профессиональный доход (НПД) – это самое легкое в системе налогообложения. Данный налог платят самозанятые или ИП на НПД. В принципе разницы между самозанятым и ИП на НПД в уплате налогов и размере налогов нет (это слова синонимы). Далее государственные ограничения:

- Выручка самозанятого (ИП на НПД) не должна превышать 2,4 млн.руб. в год (по данным на 2023г.) Если выручка больше, то Вы автоматически переходите на УСН или даже на общую систему налогообложения. И опять, я привожу данные за 2023 г., поэтому следите за изменениями по интернету.

- Самозанятый не может нанимать работников. Но есть нюанс - нанять работников можно, но только по специальному договору сотрудничества. В этом договоре четко прописано время, количество работы и денежное вознаграждение, которое получит человек. В принципе опять же, каждый год условия в РФ.

- Самозанятый платит налог в 4% от выручки, если работаете с физ. лицами и 6% если с юр.лицами и ВСЁ!!!

2.Упрощенная система налогообложения (УСН). На этой системе могут работать ИП, фермеры, ООО и здесь есть свои преимущества и нюансы:

- Выручка может достигать до 450 млн.руб. (по данным на 2025г.) Если вдруг она стала больше, то Вы автоматически переходите на общую систему налогообложения.

- Можно нанимать работников, им платиться зар.плата и потом платить подоходный налог (13%) от зар.платы, и платить налоги в социальные фонды (пенсионный и медицинский) или 30,2% от зар.платы. Если наймете самозанятого, то тогда или он самостоятельно, или Вы по договоренности с ним должны заплатить НПД 6%.

Если Вы на УСН, то у Вас есть выбор платить налог:

- в 6% от выручки;

- 15% от балансовой прибыли (выручка (доходы) минус расходы);

- 6% от выручки минус расходы если Вы фермер и у Вас от 70% выручки состоит из сельскохозяйственной продукции.

НО, - страховой взнос, Вы, как ИП обязаны в год заплатить в размере 53658 руб. (по данным уже на 2025г.);

- страховой взнос 1% с превышения выручки 300т.р. - это значит, что когда Ваша выручка в год, начинает превышать 300 т.руб., то с этой разницы Вы обязаны заплатить 1% налога дополнительно в пенсионный фонд.

Как можно понять, в нашем случае с печами, нам лучше работать на УСН 15% доходы минус расходы. Тогда налогов в денежном выражении Вы будете платить меньше, но Вам потребуется бухгалтер, которому нужно платить.

Внимание! Если у Вас ИП и Вы работаете на УСН 6%, то по закону Вы можете отнимать от данного налога страховые взносы с ИП, т.е. 53658руб. (по данным на 2025 г.), но опять же не больше 50% от всей суммы налога УСН в 6%.

3.Общая система налогообложения. На ней работают крупные предприятия, холдинги, акционерные общества, сельскохозяйственные союзы, НКО (некоммерческие организации). Т.е. те, которым по закону больше нельзя никак работать, или у которых выручка зашкаливает, больше 450 млн.руб. в год. На общей системе платится 25% налога от балансовой прибыли (выручка минус расходы). Данные предприятия и организации работают с НДС. И когда нанимают работников, то платят по полной программе – зар.плату, **страховой взнос** в размере 30,2-31,5% от заработной платы, подоходный налог НДФЛ в размере 13% от зар.платы. **(В данной системе «налог на доход» называется «налогом на прибыль»).**

4.Льготная система налогообложения или по сниженной налоговой ставке. Вы платите 1% от выручка (доходы) минус расходы, если занимаетесь разработкой компьютерных программ, торговлей в населенных пунктах с населением до 500 чел., медицинскими разработками.

Ну вот в принципе на этом, просвещение по расходам, налогам, расчету чистой прибыли можно закончить. В экономике предприятия, есть ещё деление прибыли на – прибыль от производственной деятельности, торговой, внереализационной деятельности, но всех в конечном итоге интересует только одно – чистая прибыль, которая остается у Вас в кармане и при этом Вы никому ничего уже не должны, со всеми рассчитались.

Вывод один – экономика, это в начале математика, бизнес-план, а уже потом «купи-продай».

Далее продолжим изучать экономику предприятия. Далее экономические формулы, которые обязательно пригодятся в бизнесе. Помните, я писал, что кредит если и брать, то лучше всего на пополнение оборотных средств, когда бизнес уже работает, т.е. на закупку сырья и материалов для производства. Так вот, с печками для частников **далее** приведем пример в ценах 2023 г.

Сейчас рассмотрим расчет коэффициента оборачиваемости и периода оборачиваемости. Рассмотрим все **на примере**:

«Вы живете в доме в частном секторе, у Вас есть оборудование, Вы взяли беспроцентный кредит в **60тыс.руб**. на 3 месяца, купили металл, электроды, огнеупорной краски и т.д. для производства печей и завезли себе в гараж (т.е. остаток материала на складе (гараже) на начало периода составило 60тыс.руб.). За три месяца вы сделали 10 печек. Каждую печку Вы продавали по 35 тыс.руб. С каждых 35 тыс.руб., 18 тыс.руб. уходило постоянно на покупку нового метала, т.е. на пополнение оборотных средств. 2 тыс.руб. уходили на оплату налогов. С каждой печи Ваша чистая прибыль составляла 15 тыс.руб. = (35т.руб. - 18т.руб. – 2т.руб.) В целом, к концу третьего месяца, Вы уже получили выручки 350 тыс.руб. = (10шт.*35т.руб.), у Вас было запасов, остатков металла на складе на конец трех месяцев на **80 тыс.руб.**, чистой прибыли у Вас было 150 тыс.руб. = (10шт.*15т.руб.). Вы вернули банку 60 тыс.руб. и у Вас осталось 90 тыс.руб. А теперь давайте посчитаем **коэффициент оборачиваемости** (Коэф.об.) и **период оборачиваемости** (Тоб.) по бизнесу с печками:

$$\text{Коэф.об.} = \frac{\text{ВР (выручка от реализации)}}{\text{СО (средние остатки материала)}}$$

$$\text{Тоб.} = \frac{\text{Д (число дней в периоде)}}{\text{Коэф.об.}}$$

Из примера выше, выручка была 350 тыс.руб. Средние остатки на складе рассчитываются, как остатки на начало плюс остатки на конец анализируемого периода (т.е. год, квартал, месяц), деленное на два или (60т.руб. + 80т.руб.)/2 = 70т.руб. Три месяца, это в среднем, 91 день.

Коэф.об. = 350т.руб./70т.руб. = **5 раз** за три месяца работы.
Тоб. = 91/5 = **18,2 дня.**

Вопрос: О чем это нам говорит и зачем вообще нужно считать коэффициент оборачиваемости?

Ответ: Оно и так понятно, что нужно больше производить, продавать, получать больше чистой прибыли, но Коэф.об. говорит об остатках на складах (в нашем случае у Вас дома, в гараже). Чем меньше Коэф.об. и соответственно длиннее период оборачиваемости тем хуже у Вас экономика. Значит на складе у Вас лежит много материала, значит Вы расслабились.

Для самозанятого данные формулы могут и не пригодиться, но мы сейчас занимаемся обучением. В нашем примере, в самом начале для покупки металла был взят кредит и очень хорошо, что все обернулось и его вернули без процентов. Крупные предприятия то же берут кредиты, но под проценты и очень плохо, если эти деньги лежат у них на складах, а проценты по кредиту платятся.

Вывод: Подготовьтесь, сделайте одну печку из металла, покрасьте её и Вы увидите плюсы и минусы, подводные камни, свои ошибки. А потом, если и берете кредит, то по минимуму и желательно только на покупку сырья и материалов (оборотные активы). На этом пример с печками и каминами для частных домов закончим. *Но обучение с просвещением продолжим…*

Точка безубыточности. Это объём производства и реализации продукции, при котором доходы покроют только все необходимые расходы, т.е. этот показатель дает понять, сколько единиц продукции нужно произвести и продать, чтобы бизнес не был убыточным, чтобы прибыль была «0», но при этом не было никаких долгов.

$$\text{Точка безубыточности} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{(\text{Цена 1 ед. товара} - \text{Переменные затраты 1 ед. товара})}$$

Цена 1 ед. товара берется без НДС.

Постоянные затраты – затраты, которые не меняются при изменением объемов производства. Напоминаю, к постоянным затратам относятся – амортизация, налога на имущество, налог на землю, страховка, аренда, процент по кредитам, страховые взносы с ИП, но так же - затраты на ночное освящение, отчисления на содержание работников в декретном отпуске.

Задача. Постоянные затраты в организации 100 тыс.руб. Цена 1 ед. продукции 150 руб. Переменные затраты 1 ед. продукции, вместе с налогами 130 руб./ед.

Вопросы: 1.Сколько нужно продать единиц продукции, чтобы выйти на точку безубыточности? 2.Сколько нужно продать единиц продукции, чтобы получить прибыль в 1 млн.руб.

Решение:

$$\text{1.Точка безубыточности} = \frac{100\,000 \text{ руб.}}{(150 \text{ руб./ед.} - 130 \text{ руб./ед.})} = 5\,000 \text{ ед.}$$

$$\text{2.Количество проданных единиц для получения прибыли в 1 млн.руб.} = \frac{100\,000 \text{ руб.} + 1 \text{ млн.руб.}}{(150 \text{ руб./ед.} - 130 \text{ руб./ед.})} = 55\,000 \text{ ед.}$$

Ответ: точка безубыточности составляет 5000 ед., а для получения прибыли в 1 млн.руб. нужно продать 55 000 ед.

Срок окупаемости рассчитывается:

$$\text{Срок окупаемости в месяцах} = \frac{\text{Первоначальные вложения}}{\text{Чистая прибыль за месяц}}$$

Эта формула верна при условии, что чистая прибыль за каждый месяц распределяется равными долями. Но, в связи с тем, что в реальной жизни чистая прибыль распределяется каждый месяц неравными долями (в начале своей деятельности, в первые месяцы, как правило, она маленькая), то её в бизнес-плане лучше считать вручную, складывая за каждый месяц пока сумма не превысит первоначальные вложения.

Пример.

Задача. Рассчитайте срок окупаемости бизнеса, когда первоначальные капитальные вложения составили 350 000руб., а чистая прибыль за год по месяцам составила:

1мес. 10 000руб.	5мес. 30 000руб.	9мес. 50 000руб.
2мес. 15 000руб.	6мес. 35 000руб.	10мес. 55 000руб.
3мес. 20 000руб.	7мес. 40 000руб.	11мес. 60 000руб.
4мес. 15 000руб.	8мес. 45 000руб.	12мес. 65 000руб.

Итого: 450 000руб.

Ответ. По формуле срок окупаемости = 450 000руб./350 000руб. = 0,78 от года или 12 мес. * 0,78 = 9,3 мес. Мы видим, что каждый месяц прибыль нарастала, а не была равными долями и если мы сложим чистую прибыль с первого по девятый месяц, то мы получим 270 000руб. А если с первого по десятый месяц, то получим 325 000руб. С первого по одиннадцатый месяц 385 000руб. Поэтому в реальности, срок окупаемости бизнеса составит чуть меньше 11 мес., или порядка 10,5 мес. – и это мы рассчитали в ручную.

Рентабельность затрат. Данная рентабельность показывает, сколько чистой прибыли приходится на 1 рубль затрат или на один потраченный Вами рубль. И рассчитывается она по формуле:

$$\text{Рентабельность затрат} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Затраты (расходы)}} \times 100\%$$

Возвращаясь к проекту с розами (см. главу 3, табл.3, 4), чистая прибыль за 6 месяцев 91 512 руб., затраты 561 639 руб.

Рентабельность затрат = (91 512 / 561 639) * 100% = 16%,
или 16 копеек приносит каждый затраченный Вами рубль.

16 копеек, это конечно мало, поэтому чисто теоретически, на бумаге попробуйте увеличить количество проданных роз и посмотрите тогда и рентабельность, и чистую прибыль.

Есть ещё расчет **рентабельности продаж**, когда чистая прибыль делится на выручку и умножается на 100%, но смысл рентабельности от этого не меняется.

Читатели, в своём промысле, бизнесе ищите альтернативные варианты затрат. Что-то делать своими руками, это всегда выгодно, всегда экономика (рационализм).

В примере выше, 16 копеек с одного потраченного рубля это мало. Но вообще, высокая рентабельность, хорошо это или нет, на самом деле вопрос спорный и даже очень.

Пример (в цифрах 2022 г.):

Есть две организации: АО «Белгородэнерго», которое торгует электроэнергией и ИП «Иванов», который производит очень красивые металлические кованые заборы.

Белгородэнерго за год купило электроэнергии на 6 млрд.руб. Затраты на содержание административных помещений, заработная плата с начислениями, налог на имущество, амортизация, коммунальные платежи и т.д. составили 0,6 млрд.руб. в год, т.е. затраты всего составят 6,6 млрд.руб. (6 млрд.руб. + 0,6 млрд.руб.). Налог на прибыль 25% или приблизительно 0,1 млрд.руб.

Выручка АО «Белгородэнерго» в год составила 7 млрд.руб.

Чистая прибыль АО «Белгородэнерго» за минусом всех выплат (расходов) составит:

Чистая прибыль = (7 млрд.руб. – 6,6 млрд.руб. - 0,1млрд.руб.) = **0,3 млрд.руб.** (или 300 млн.руб.)

$$\text{Рентабельность затрат} = \frac{0,3}{6,6} \times 100\% = 4,5\%$$

У ИП «Иванов», выручка в год составляет 5 млн.руб., а затраты 2 млн.руб. Налог на доход 0,45 млн.руб., т.е. чистая прибыль составляет:

Чистая прибыль = (5 млн.руб. – 2 млн.руб. – 0,45 млн.руб.) = **2,55 млн.руб.**

$$\text{Рентабельность затрат} = \frac{2,55}{2} \times 100\% = 127,5\%$$

С первого взгляда рентабельность затрат, равная 127,5%, это очень хорошо. Но кредит в 5 млн.руб. АО «Белгородэнерго» дадут очень быстро, с улыбочкой на лице. А ИП «Иванову» нет. Потому что АО «Белгородэнерго» этот кредит отдаст за месяц. А ИП «Иванов» за пару лет. **Вывод один:** если у Вас небольшая рентабельность, это не значит, что у Вас все плохо. Потому что в конечном итоге всех интересует чистая прибыль в рублях, и только она.

А теперь, на последок, рассмотрим расчет производительности труда.

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{Выпуск}}{\text{Численность персонала}} \times 100\%$$

В данной формуле выпуск берется или в физическом выражении (в шт., кг., тоннах и т.д.) или в денежном выражении, т.е. берем выручку в рублях.

Пример. Расчёт производительности труда рассмотрим на примере производства мороженого. Мороженое любят все, поэтому будет и понятно всем.

Производительность показывает, сколько, в частности, тонн произведенного мороженого приходится на одного человека (работника). Предположим, что хладокомбинат производит 10 тыс.тонн мороженного в год. На хладокомбинате работает 700 человек.

Производительность труда в год составит: 10 000 тонн / 700 чел. = 14,3 тонны/чел. О чем это нам говорит?

Да в принципе, ни о чем…)) Потому что данный показатель, как и многие другие показатели в экономике, нужно рассматривать в динамике, в сравнении за несколько лет (см. таблицу ниже).

Динамика производительности труда хладокомбината за 3 года работы, в руб.

Наименование	1 год	2 год	3 год	Отклонение (+/-), (2 год - 1 год)	Откл. (+/-), (3 год - 2 год)
Выпуск мороженого, тонн	9800	10000	11000	200	1000
Численность, чел.	670	700	750	30	50
Производительность труда, тонн/чел.	14,6	14,3	14,7	-0,34	0,38

Как видно из таблицы, во 2-ом году, выпуск мороженого увеличился, а производительность труда упала. Возникает вопрос - почему? Одной из причин, являются летние дожди. Люди начинают чаще покупать мороженое (весом 180-400 грамм), которое несут домой. А для производства такого мороженого нужно больше использовать ручной труд. Поэтому и численность возросла. Рассматривая экономические показатели в динамике, мы видим изменения и акцентируем внимание на их причинах.

Вопрос: Что дает показатель высокой производительности?

Ответ: Увеличение производительности показывает, что за одну и ту же зар.плату работник производит больше.

Вывод: причины изменения производительности труда нужно знать и в будущем предвидеть, чтобы держать её на одном уровне или увеличивать. Какой экономический смысл производительности труда? Производительность труда - это люди. Если идет изменение производительности, значит что-то меняется с работниками. А это всегда знак «Внимание!»

О людях забывать никогда нельзя. Производство и люди, это фундамент экономики, это политэкономия, экономическая теория (1 курс университета).

Ну вот как-то так об экономике предприятия. Далее рассмотрим такие экономические дисциплины, как **менеджмент, финансы, маркетинг, коммерческую деятельность.**

Это интересно

«Сила в правде. И один в поле воин, когда прав»
(Без автора)





Стиивен Уиильям Хокинг (8.01.1942г. - 14.03.2018г.) – английский физик. Изучал теорию возникновения мира в результате Большого взрыва, а также теорию чёрных дыр. В 18 лет ему поставили диагноз – склероз центральной нервной системы, что приводит к полному параличу и смерти. В 18 лет ему предсказали прожить ещё 3 года. Он умер в возрасте 76 лет.

«*Мы живем, почти ничего не понимая в устройстве мира. Мы не задумываемся над тем, какой механизм порождает солнечный свет, не думаем о гравитации, нас не интересуют атомы, из которых мы состоим. Как выглядит черная дыра? Почему мы помним прошлое и не помним будущее? За исключением детей, которые еще слишком мало знают, чтобы задавать такие вопросы, мало кто ломает голову над тем, почему природа такова, откуда появился космос, не существовал ли он всегда?*

Не может ли время однажды повернуть вспять так, что следствие будет предшествовать причине? *Если раньше был хаос, то как получилось, что теперь установился порядок? И почему Вселенная вообще существует?*»

(Стивен Хокинг «Краткая история времени»)

Книга «Краткая история времени» о Боге…, а может быть, об отсутствии Бога. Вселенная без края в пространстве, без начала и конца во времени, без каких-либо дел для Создателя. **Не бойтесь смерти.** Если где-то Вы убыли, значит, где-то Вы прибыли.



Теория струн. Приходила ли вам в голову мысль, что Вселенная похожа на виолончель? Правильно – не приходила. Потому что Вселенная не похожа на виолончель. Но это не означает, что у нее нет струн размером 10^(-35)м. (10 в минус 35-ой степени). Эти нити похожи на крошечные «резинки», «как на рыбалке», способные извиваться, растягиваться и сжиматься на все лады. Из этих «нитей», по мнению струнных теоретиков, и состоит все сущее. Пространство представляется похожим на батут – гладкую ткань, которую могут изгибать и растягивать объекты, обладающие массой. Они создают деформации пространства-времени.

Читатели, мы очень многого не знаем. И я сейчас не скажу, больше читайте, я скажу – больше делайте дел сами, экономьте время.

2.Менеджмент.

В переводе с английского слово менеджмент означает - управление. В менеджменте, чтобы не вдаваться в дебри, нужно досконально знать только две вещи:

1.Пирамиду Маслоу, потребности человека (см. глава 1), т.к. менеджмент, это управление людьми.

2.Пять функций управления:

1.Планирование;
2.Организация;
3.Контроль;
4.Координация;
5.Мотивация работников.

Запомните!

И Вы, как руководитель или в будущем, как руководитель должны заниматься только этими функциями, а не помогать рабочим делать физическую работу. Вы управляете, не будьте «рабочим пони». Да, Вы профессионал в своём деле, но Ваша функция, как руководителя – это найти хороших работников, выдать запланированные задания, а потом про контролировать, координировать и достойно про мотивировать и ВСЁ!

Менеджмент, это управление, работа с людьми. А люди бывают разные и отношения в коллективе то же бывают разные. Так вот, чтобы в коллективе были хорошие отношения и чтобы производительность росла без высоких дополнительных финансовых вложений приведу некоторые примеры:

Пример 1. На выходе с предприятия директор купил и поставил несколько перфораторов, шуруповертов, болгарок и уровней. Мужики брали их на выходные и в понедельник возвращали. Отношения улучшились, как на работе, так и в семье.

Пример 2. Другой директор купил пару пароварок, электромясорубок, овощерезок и набор овощей и мяса. За овощи и мясо девушки платили, но результат был такой же, как в примере 1. Со временем даже мужчины стали брать домой пароварки. Рецепты вкусных блюд были напечатаны и раздавались всем. Некоторые работники в первый раз в жизни сделали торт «Прага».

Пример 3. Один начальник отдела кадров, узнал какие в городе есть кружки, как работают и сколько стоят. Распечатал и раздал работникам. Некоторые работники сами, а то и с детьми стали ходить на бальные танцы, сальсу, гончарные кружки, бассейн и т.д.

Пример 4. Другой начальник отдела кадров узнал все про детей работников, изучил весь интернет, как сделать жизнь детей лучше и купил несколько дорогих наборов развивающих игр для детей, взрослых, в общем для семейного отдыха. В итоге, игры брались работниками на выходные, потом возвращали, брались другие и т.д. В финале, жизнь в семье и коллективе стала лучше.

Пример 5. Два разных директор, но вместе, среди своих работниц девушек устроили конкурс красоты с хорошими призовыми. В итоге, все довольны и производительность выросла.

Это все был менеджмент, управление и работа с людьми.

3.Финансы

Финансы – это совокупность экономических отношений, возникающих в экономике предприятия. Финансы идут, как приложение к экономике предприятия.

Финансы связаны с кредитами, страховкой, расчетами с покупателями и поставщиками (дебиторская, кредиторская задолженности), расчетом ликвидности (т.е. ликвидность – это быстрота перевода активов в денежные средства), оборачиваемостью активов, покупкой и продажей валют, акций, размещение денег на

депозитах и т.д. Если кто-то хочет продать или купить бизнес, то 100% этим занимается такая экономическая дисциплина, как – финансы.

Дебит – это когда вам должны (дебиторская задолженность).

Кредит – это когда вы должны (кредиторская задолженность).

Активы – это основные средства (здания, машины, оборудование, земля и т.д.).

Захотите продать свою визитку с логотипом, названием, рекламным слоганом, то это финансы, это продажа нематериальных активов.

4.Маркетинг.

Читатели, в этой книге о маркетинге написано уже много и в этой главе будет ещё написано, но информацию о маркетинге нельзя уложить в одну только книгу. ***Поэтому советую Вам обязательно самостоятельно прочитать книги:*** Филипп Котле «Основы Маркетинга», Траут Джек, Райс Эл «Маркетинговые войны», «Позиционирование, битва за умы», Дэвид Огилви «Огилви о рекламе», Джон Загула, Ричард Тонг «Ход зеброй». И именно в такой последовательности, а потом стараться апробировать знания и в будущем не делать ошибок.

«Все проданное купленное, все купленное продано».
(без автора)

5.Коммерческая деятельность

Коммерция – это совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров с целью получения прибыли. Проще говоря, коммерческая деятельность – это продажи с целью получения выгоды.

Выгода будет максимальной, если есть спрос. А если спроса нет, то зачем Вы вообще начинали эту деятельность и выходили на этот рынок? Спрос – это платежеспособная потребность. Любая коммерческая организация существует для потребителей и благородя им. Вот почему говорят – покупатель всегда прав.

Продажи происходят в магазинах в розницу, оптом с склада, через маркетплейся и интернет магазины (Яндекс маркет, OZON, Wildberries и т.д.), на авито, проводятся выставки, дегустации. Если Вы просто изготавливаете печки буржуйки, то Вам в начале хватит розничных продаж и продаж на авито. А затем выходите на маркетплейсы.

Маркетплейс - это торговая площадка, которая продаёт товары и услуги разных продавцов через интернет.

Вывод по разделу 1 главы 6:

Если Вы что-то произвели, а продать не смогли, если нет спроса, если много конкурентов, то зачем, святая мать, нужно было производить, зачем нужно было начинать эту деятельность? Читатели, всегда продумывайте, делайте экономические расчеты заранее, заносите все на бумагу, чертите, больше считайте и не завышайте своих ожиданий. Экономика, это в начале математика, а уже потом деньги.

Чтобы стать миллионером Вам нужны идеи, деньги по минимуму, люди (трезвая рабочая сила). Акцент на рабочую силу, на людей был ещё в самом начале, в политэкономии – это советская школа. Нужно всегда думать о людях.

<u>Что значит думать о людях?</u> Думать о людях, это не значит равенство и братство. В экономике – это значит от каждого по способностям, каждому по труду и не меньше. Это значит не экономить на людях, а если экономите, то без фанатизма. Это значит ставить себя на их место! И посмотрите 5 примеров из рассказа про менеджмент.

Продажи, это деньги, коммерческая деятельность, это деньги. Но заниматься только продажами, не зная других дисциплин в экономике, это не продуктивно. К примеру, Вы купили товар, сделали наценку и его продаете. Зная экономику предприятия, Вы самостоятельно, на автопилоте можете просчитать затраты на производство данного товара и увидеть наценку продавца (можно торговаться). Зная маркетинг, Вы увидите ценность данного товара, на сколько он раскручен. Прочитав отзывы людей о данном продавце Вы услышите качество товара, как к людям относятся, а это уже менеджмент. В конечном итоге, зная и понимая все это, Вы увидите сколько реально стоит данный товар, и естественно можете изменить цену закупки, но уже обоснованно, профессионально.

В экономике идеи, таблицы, люди – это те же самые деньги. Когда человек работает сдельно, т.е. практически на себя, он увеличивает производительность (он может и 10, и 12 часов работать), он увеличивает количество, а значит продажи, а значит Вашу чистую прибыль. При увеличении количества происходит снижение затрат на единицу продукции. В частности, на одну единицу продукции происходит снижение затрат на рекламу, аренду, процент по кредитам, снижаются постоянные затраты. Читатели, постоянно просвещайтесь. Пусть другие будут экономически пустые, пусть другие не верят в себя, но не ВЫ!

Это интересно



Константиновский рубль 1825 года - одна из самых редких и ценных монет в истории Российской империи. Была отчеканена в честь коронации Константина Павловича. Сохранилось всего несколько экземпляров. В 2021 году на аукционе в Лондоне один из сохранившихся экземпляров Константиновского рубля был продан за **6,9 миллиона долларов $**.

(Читатели, приношу извинение, но уж больно хочется своему имени Константин Павлович, дать долгих лет жизни!)))

Раздел 2. Маркетинг, ломка стереотипов

«Маркетинг, это когда мозгами побеждаешь деньги, когда быть умным становится выгодно».
(Витохин К.П.)

Глава 6 в целом профессиональная. Она для тех, кто не хочет быть экономически пустым, кто хочет открыть или уже имеет свой бизнес, ну или работает в этом направлении. В ней написано то, чему в институтах редко учат, но что постоянно применяется в жизни.

Экономика – это наука о рациональном ведении хозяйства. Но маркетинг это не наука, маркетинг, это часть экономики.

Маркетинг - это экономическая дисциплина по формированию спроса и стимулированию сбыта. В науке можно что-то точно посчитать, спрогнозировать, а в

маркетинге так не получается. Вот математика – это наука, там всё точно. Доску в 6 метров можно разрезать на 3 части по 2 метра с точностью в 99,9%. В маркетинге так точно предсказать нельзя, потому что дело имеешь с влиянием на человека, его мозг. А на сегодняшний день мозг человека исследован на 10%, поэтому и предсказать можно с точностью до 10%, а это мало кого устраивает. Но всё же, это не мешает увеличивать продажи в 2 раза без особых капиталовложений за счёт маркетинга.

Маркетинг мало кто понимает. Для многих людей в РФ, на словах реклама и скидка маркетинг заканчивается. Вы же будьте лучше других. Знания маркетинга нужны в бизнесе, да и по жизни, они очень нужны. ***И так, начнем:***



Сделать расходы на рекламу существенно ниже можно и нужно

Вопрос: *«Сколько денег нужно для хорошей рекламы тротуарной плитки?»*

Ответ: *«Да вообще денег не нужно, игрушки свои, фотокамера на телефоне, яблоки потом домой заберете».*







Изображение в рекламе детской игрушки сразу привлечёт внимание огромный сегмент рынка – родители, родители родителей, молодые семьи. Не нужно больших денег для качественной рекламы. Нужны мозги и время.

Сегментация рынка – это деление потребителей на группы. Сегментация потребителей может быть разная. От деления по половому признаку до деления разнорабочих на англоязычных и нет, на культурных и не культурных. Сегментирование нужно для того чтобы увидеть количество потенциальных покупателей, для того чтобы придумать под них рекламу, упаковку, рекламный слоган, название.

Примеры рекламы:



Эта картинки из рекламы женской одежды. *



Реклама средств для ногтевого сервиса (на ногтях белый френч).



А эта реклама бетона великолепна. Картинка заменяет все слова

* - В первой картинке насилия и секса нет. Нарушитель сопротивляется, полиция его задерживает и всё.

Идеи по рекламе посетят Вас обязательно, когда наконец-то в этой жизни Вы уделите достаточно времени маркетингу.

Мотив, потребность, стимул, привлечения внимания

Товары приходят и уходят, но цвет и форма (см. главу 3), основные потребности остаются неизменными.

Уважаемые бизнесмены, не надо делать глобальные маркетинговые исследования и опросы, чтобы узнать основные покупательские потребности (мотивы). Во-первых, см. главу 1 пирамида Маслоу, а во-вторых, для маркетинга, потребностей всего шесть:

1.Выгода.
2.Красота.
3.Хорошее пищеварение.
4.Облегчение труда.
5.Избавление от боли.
6.Социальный статус.

Визитка или рекламная картинка должны ассоциироваться хотя бы с одной из этих потребностей. Как это сделать, приведу **примеры:**

1.Выгода – изображайте картинки с деньгами, золотом, пластиковыми картами, с словом скидка.

2.Красота – изобразите виноград, природу, виньетку, деревья, птиц, девушку.

3.Хорошее пищеварение – не толстый, быстро идущий человек, человек, занимающийся спортом, человек в чистой одежде, хорошей прической, с беззаботным лицом и улыбкой.

4.Облегчение труда – изобразите группу работников, общение, оборудование, машины, человека, делающего чертеж с профессиональным инструментом. Естественно все люди должны быть в чистом, с хорошей прической и макияжем.

5.Избавление от боли – изображайте то же самое, что и при хорошем пищеварении. Делайте картинки До и После.

6.Социальный статус – изобразите на заднем плане гелендваген, вид с боку (без логотипа), гелен не с чем не спутаешь.

Показывайте на рекламных картинках фотографию До и После. Реклама должна быть с красивыми цветными картинками, легкой. Или делаете так, или вообще не делаете рекламу. Читатели, для рекламных надписей и картинок, чаще пользуйтесь словарем синонимов и ассоциаций в интернете.

Чтение в рекламе (процесс по декодированию символов)

На счет чтения рекламных объявлений отлично пишет Дэвид Огилви в своей книге «Огилви о рекламе»: *«…чем больше фактов Вы рассказываете, тем больше товаров Вы продаёте. Шансы на успех увеличиваются прямо пропорционально количеству достоверных интересных фактов, которые Вы включаете в рекламное объявление.»*

Поразительно, но факт: **когда люди читают,** у них появляется желание к действию, к покупке. Осталось дело за малым – заставить покупателя читать Ваше рекламное объявление.

Для того чтобы Вас читали, в печатной рекламе пишите цитаты, афоризмы, интересные данные о вашем товаре или услуге. Пишите и обводите в рамочку, подчеркивайте, выделяйте жирным шрифтом или курсивом. Не волнуйтесь, что Вы много напишите. Если это интересно и не скучно, то Вас прочитают до конца. И не забывайте в самом начале давать прочитать написанное потенциальным клиентам. Они укажут на Ваши ошибки.

Маркетинговые нюансы (разное)

«Поумнеть можно только сегодня, а не завтра»
(Конфуций)

1.Две товарные лестницы, которые не имеют ни одной ступени, товар на который есть спрос только в определенный момент времени – гробы и свадебные платья.

2.Мужчины с усами воспринимаются значимо, как решительные, энергичные, самостоятельные, но менее добрые. Если мужчина в очках, то он более решительный.

3.Есть вещи, относительно которых шутки в рекламе неуместны: бизнес, семья, здоровье.

4.На пробу даются одинаковое печенье в вазах. В одной вазе 10 шт., в другой 3 шт. В итоге, там, где 3 шт., там вкуснее.

5.В интернет-магазине ежедневно в полночь компания выставляет одну из своих продукций со скидкой.

6.У Вас ведь есть дети, не правда ли? Дети в рекламе - это как, дудочка для Гамельнских крыс. Дети привлекают внимание родителей и родителей родителей (бабушек и дедушек).

7.В США владелец одной вновь открывающейся прачечной в рекламных целях дал в газетах объявление, что бесплатно обслужит первого клиента-мужчину. В назначенный день первый клиент появился задолго до открытия, им оказался директор школы-интерната с бельем всех своих 1228 учеников.

8.Когда фитнес-центры предлагают дисконтные карты вашего кафе с натуральными продуктами, потребитель поверит больше, т.к. фитнес-центр пользуется большим доверием.

9.Если делать вид, что товар ворованный, можно продать больше и быстрее.

10.В кафе в центре зала расположен бассейн, на котором плавают горящие свечи. Они создают впечатление путешествия на корабле.

11.Умному человеку бороться с толпой легко, т.к. там, где все думают одинаково, никто не думает слишком много.

12.**The Beatles** спасли Великобританию от вырождения рубчатого вельвета.

13.Доказать, что гамбургер, только что сделан, выжгите на нем дату.

14.На эмоции влияет упаковка. Поэтому меньше текста, а больше бантиков.

15.Перед тем как принять решение, куда поступать после школы, пройдитесь по фирмам, поговорите, посмотрите, кем и где вы будете работать ближайшие 40 лет.

16.Чтобы привлечь женщин, изобразите в рекламе мужчину, и наоборот.

17.Товар в упаковке говорит о том, что это вещь домашняя.

18.Фрейд утверждал, что человек мыслит сексуальными образами, а не частями тела. Например, тумбочка может обозначать женские половые органы, камин – мужское либидо.

19.Товары плохого качества не нуждаются в рекламе. Без рекламы они могут годами продаваться.

20.Есть 4-е стенда с рекламой. Один практически пуст. Запомнят лучший стенд и этот. К понятию «лучший стенд» или «практически пуст» не надо относиться буквально. Бывают поразительно простые стенды.

21.В рекламе молока используется графин с молоком, а не кувшин.

22.В лекарствах, оздоровительной косметике не существует №2.

Это интересно



Стенд с мусор Нью-Йорка в стеклянном кубе. Данный сувенир продавался за **50 дол.$ каждый**. Данный куб входит в 10-у дурацких предметов искусства. Нью-Йоркский мусор в кубе стали продавать чтобы доказать важность дизайна упаковки.

Реклама в нюансах

О рекламе можно много сказать, о ней написано масса книг. Но чтобы в книгах не писали, вывод один - делайте красивую рекламу со смыслом, чуть с юмором, по правилам маркетинга и сарафанное радио разнесёт эту информацию. Не забывайте, за нас уже всё придумали. Те, кому Вы хотите заплатить за рекламную идею, в первую очередь, зайдут в интернет. А это Вы и сами можете сделать. **Красивая реклама со смыслом далее:**



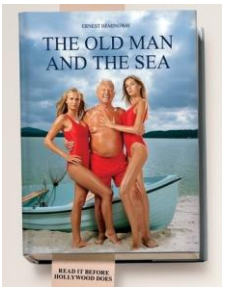
Land Rover



Работа почты



Рекламный плакат на улице



Книга «Старик и море»

Зачем нужен логотип? Чтобы Вас узнавали без рекламы.
Зачем нужна реклама? Реклама нужна, чтобы сделать покупателя лояльным к цене.
Больше читайте, умнейте и делайте рекламу красивой, не как у всех. И тогда расходы на продвижение будут минимальны, потому что сарафанное радио занимает 45% в потоке информации, в которую люди верят.

Эволюция маркетинга

При зарождении, маркетинг был нацелен на потребителей, т.е. делался акцент на цену, качество, упаковку, логотип. Затем акцент стали делать на производство, т.е. возникло четкое деление рынков, появились дистрибьюторы, продукцию стали производить в большом ассортименте и в промышленных масштабах.

Начиная с 2005 года, маркетинг нацелился на конкурентов, т.е. не надо ничего придумывать, все уже придумано. Просто заберите несколько процентов рынка у одно, второго, третьего конкурентов, и Вы уже владеете 10% рынка. Сейчас рынок стал колоссально мобильным. Не нужно арендовать помещение, есть «хоум-офис». Не нужно открывать дистрибьюторскую сеть, есть интернет продажи. Сейчас переосмысляется функция менеджеров по продажи (продажников).

А это значит продажник должен быть: 1.Честным. 2.Работать без принуждения. 3.Иметь подвешенный язык. 4.Иметь общие знания выше среднего. Наконец-то, в России начнут, платить за мозги и объём продаж, а не только за объём продаж.

По-новому осмысляются системы продаж и удержания клиентов, т.е. делается все, чтобы включить сарафанное радио, чтобы развивать долговременные отношения. Продажник становится частью продукта. Покупатель, делая покупку, сразу приобретает персонального менеджера. Возможно, в будущем возникнет такая профессия – «выручатель». Он будет помогать в принятии решений, как о покупке, так и «по жизни».

Ненавязчиво, но уже сейчас многие из нас работают «выручателями» в кавычках. Мы находимся в группах соц.сетей. Мы задаем вопросы и прислушиваемся к ответам.

Это угнетает. *«Сейчас каждая вторая реклама пытается загнать людей на свой сайт. А там 20% экрана занимают картинки: «Чем вам помочь?» или «Задайте нам вопрос». При этом обязательно нужно оставить свой e-mail или телефон.*

К счастью, пока это не «выручатели». Владельцы таких сайтов как-то очень своеобразно понимают фразу «без принуждения». Со временем они изменят свой подход и нарисуют новую карту покупки. Основа этой карты останется прежней, как в супермаркете: «касса здесь, а хлеб с молоком черт знает где». И при выходе на кассе жвачка и шоколадный батончик обязательно.

Как видно, мало чего нового. Но по свежей карте покупки Вы сами захотите пройтись. Продаваемый товар будет расширять умственные возможности покупателя. Если сейчас Вы не знаете, как ваш товар расширяет возможности, то эти возможности придумают. Уже сейчас появился искусственный интеллект.

Имея знания выше среднего, «выручатель» обеспечивает развитие потребителя. В свою очередь, развиваясь, потребитель создает условия для духовного развития «выручателя». «Выручатель» должен больше читать и смотреть фильмы, в которых нужно больше слушать, а не смотреть. Тогда быть умным станет выгодно.

Как заставить менеджера по продажам совершенствоваться?

Не сложно. Раз в год проводите аттестацию об общих знаниях. От результата аттестации должна зависеть премия. Работники кадровых отделом, работайте в данном направлении. Кроме приема и увольнения Вы еще просто обязаны заниматься адаптацией, аттестацией, денежной и не денежной мотивацией.

Вывод. Занимайтесь своим развитием и развитием работников, думайте о людях.

Про психологию рекламы и НЛП программирование написано много книг. Автор этой книги, в свое время сам прочитал даже «Роза мира» и «Майн Кампф». Очень хотелось понять, как книга способна влиять на сознание сотен и миллионов. На самом деле все гораздо проще, чем пишут в книгах по психологии. Чтобы у людей появился посыл к действию, к покупке, то в рекламе нужны 2 вещи:

1.Мотив.

2.Люди должны хотеть читать вашу рекламу.

Формулы

(*Сколько прибыли фирма получать от каждого рубля, вложенного в рекламу?*)

Если Вы работаете или работали в коммерческих отделах, то руководитель уже задавал Вам этот вопрос.

Господа, но опять до смешного доходит. Не один здравый американский маркетолог не пишет про такие выгоды и не приводит формул. Только в России защищают диссертации на эти темы и пишут книги.

Далее формулы из одной кандидатской диссертации.

На рынке с нерасширенным спросом расходы на продвижение товара (С) должны рассчитываться по формуле:

$$C = \left(\frac{a*(Dmin - Do)}{Do - Dmax} \right)^{1/y}$$

где a – константа, характеризующая ослабление реакции целевой аудитории на мероприятие по продвижению товара.

Dmin – минимальная доля рынка, ожидаемая в отсутствии продвижения товара.

Do – ожидаемая при продвижении товара доля рынка.

Dmax – максимальная доля рынка, ожидаемая при очень высоком уровне расходов на продвижение товара.

y – коэффициент чувствительности функции реакции.

Другая формула - прирост продаж после мероприятия по продвижению товара:

$$\frac{dn}{dt} = b*C*\frac{(N-n)}{N} - (1-k)*n$$

где b – объем продаж, вызванный каждым затраченным на продвижение товара рублем.
C – расходы на продвижение товара. N – уровень насыщенности рынка.
n – объем продаж товара в период t. k – уровень удерживания продаж.

Да, и чуть не забыл - dn/dt это не деление, это интеграл с этой формулы.

Не спорю, формулы отличные, сложности первого курса института. Но, своему руководителю скажите следующие:

Товарищ руководитель, ответить на вопрос «Сколько прибыли фирма получать от каждого рубля, вложенного в рекламу?» не сложно, посчитать не сложно, только дайте цифры. Дайте цифру, коэффициента чувствительности функции реакции. Дайте цифру, ослабления реакции целевой аудитории и ВСЁ…, я просчитано, без проблем!))

Чувствительность функции реакции, наверное классная штука, но **Google** не дает ответа, что это такое. И пока ответа нет, читатели, работайте красиво, по науке и ставьте себя на место людей. И тогда они подумают о Вас.



Реклама с креативом, с претензией на «прикольность». Run – беги))

Еще одна «заморочка» у руководителей - «От куда вы о нас узнали?»

Господа, товарищи, граждане, люди - 45% информации дает сарафанное радио и ему больше всего верят. Поэтому не занимайтесь ерундой, а делайте только хорошую, не как у всех рекламу.

Рекламу «Axe», «Папа может», «Кто идет за клинским?», «Just do it» нужно было посмотреть или услышать один раз, и она запомнилась на годы.

От куда мы об этой рекламе узнали? Да мы не узнавали, мы её запомнили, потому что она супер, vip, она лакшери, de luxe.

Вывод: И без формул можно много увидеть, если просто смотреть. Маркетинг эволюционирует. Он становится проще, но не легче. В книгах Траут Дж., Райс Э. «Маркетинговые войны», «Позиционирование: битва за умы», в книге «Ход зеброй» Джон Загула, Ричард Тонг уже всё за нас написано. Смысл у этих книг один -

переманить часть покупателей у конкурентов к себе. При этом, чтобы месть со стороны конкурентов была минимальной.

Умнеть необходимо. А то еще в начале 2000-х, когда автор этой книги имел практику обучения студентов первого курса, некоторые из них на политической карте мира не могли найти Австралию, а Японию искали в Европе. **И это не смешно!!!((**

Маркетинговые тактики

(из книги «Маркетинговые войны)

«Одно сегодня стоит двух завтра»
(Бенджамин Франклин)

Тактика – это линия поведения. Основная цель - лишить конкурента возможности сопротивляться. Как это сделать? Используются маркетинговые тактики и стратегии.

Тактики - маркетинговый стратегический квадрат:

1.Оборонительная тактика (для лидера рынка).
2.Наступательная тактика (для компании №2 в своей области).
3.Фланговая тактика (для более мелких конкурентов).
4.Партизанская тактика (для региональных компаний).

1.Оборонительная тактика, правила:

- только для лидера;
- атаковать и совершенствовать самого себя;
- блокировать шаги конкурентов.

Лидер продвигает в целом товар, а не товар под его торговой маркой. Лидер прочно занимает доминирующую позицию, в его планах расширение рынка.

2.Наступательная тактика, правила:

- принимайте во внимание сильные позиции лидера;
- ищите слабые места лидера и атакуйте их;
- проводите атаку на возможно более узком участке.

Не ведите себя, как лидер, пока не изучите сильные и слабые стороны конкурента. Взгляните на лидера и спросите себя: «Как я могу уменьшить его долю рынка?» «Каким словом или понятием мы хотели бы владеть в сознании потребителей?»

Преимущества всегда на стороне обороняющегося. Найдите слабость, являющуюся неотъемлемой частью силы. Даже монополию можно атаковать.

3.Фланговая тактика, правила:

- направляйте силы на еще не оспариваемую территорию (возможно даже с новой торговой маркой, возможно сами придумайте рынок);
- делайте тактические сюрпризы (помните, конкурент может быть непредсказуем);
- преследуйте конкурента до последнего.

Крупные фланговые атаки срываются из-за пробного маркетинга. Конкуренты узнают о нем и подстраиваются. Очевидная форма фланговой атаки – снизить цену. Фишка в том, что механическая зубная щетка за 150 руб. может серьезно снизить продажи обыкновенных щеток до такой степени, что вас купят, и очень дорого. Можно сделать то же самое только высокой ценой. Компания Toyota на своих заводах стала выпускать Lexus, который в 3 раза дороже обычной Toyota, хотя тот же самый.

4.Партизанская тактика, правила:

- действуйте на малом сегменте рынка, где конкурент не сможет тебя достать;

- не ведите себя как лидер;
- будьте готовы свернуть свою работу в любой момент.

Важен персонал и распространение. Обычно это достигается территориально, географически, демографически. Подстраивайте свой ассортимент, меню, перечень услуг под местный вкус.

Это познавательно. Кванты - неделимая порция величины в физике. Кванты это парадокс для человеческого понимания. Зажигается лампочка и появляется свет, появляется квант света. Все частицы на земле, которые мы только знаем имеют массу. Масса кванта равна нулю. Он рождается в тот же момент, когда умирает. Его просто нет, но свет мы видим. **Парадокс!**

И это познавательно

Эскимо *«Бодрая корова»*



В начале 2000-х в г.Белгород было ещё много ларьков. Когда ребёнок подходил к ним, то он просил родителей купить шоколадку, мороженое и хрустящие орешки. Для многих родителей это было накладно. Так появилось эскимо ***«Бодрая корова»*** - пломбир с карамелью, глазированый белым шоколадом с хрустящим рисом. Одно эскимо удовлетворяло сразу 3-4 потребности.

Маркетинговые стратегии

(из книги «Ход зеброй»)

«Лучшая победа та, которая одержана хитростью»
(Google не знает кто автор)

Стратегия – это комплексный план. К слову стратегия в РФ особенное отношение. Его начинают изучать в институте, применяют в работе и на телевидении (стратегическое планирование, стратегический менеджмент, стратегическая инициатива). Словосочетания конечно заумные, но все просто, если знать о чем они говорят. А говорят они о комплексном подходе.



Книга о стратегиях в маркетинге.

Стратегический маркетинг уходит корнями в далекое прошлое. Он основан на величайших стратегах, которых когда-либо знал мир.

Тамерлан – его войско постоянно было в движении. Его воины ночевали на конях. Атаковать его внезапно было просто невозможно. (**в маркетинге** постоянно развивайтесь, совершенствуйтесь, помните о конкурентах).

Александр Васильевич Суворов - не потерпел ни одного поражения. **60** боев, **60** побед - вот это уровень, и я сейчас не про бокс). **В маркетинге** не надо конкурировать с лидером, если Вы ни финансово, ни умственно не готовы.

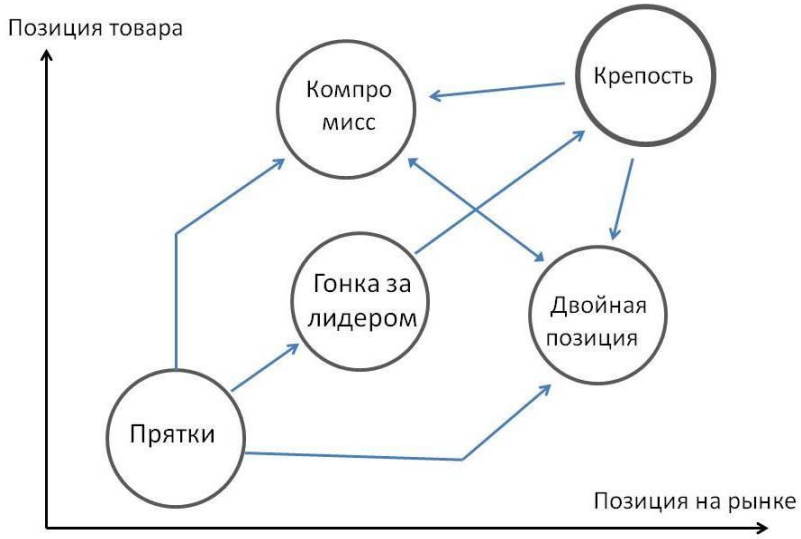
Георгий Константинович Жуков – Перед началом любой крупной операции Георгий Константинович разворачивал на большом столе карту военных действий. Вначале, планировал действие советских войск. Затем переходил на другую сторону стола и прогнозировал ответ немцев. Затем опять переходил на сторону советских войск и смотрел, как можно препятствовать спрогнозированным шагам немцев. Потом опять переходил на другую сторону стола. И это длилось сутками без перерыва на сон. В конце концов он приводил в систему действия советских войск с наилучшим результатом при наименьших потерях.

В **маркетинге** прогнозируйте действие конкурентов, а затем отдохните и еще раз пересмотрите свой план.

Это интересно. Принцип Гейзенберка, принцип неопределенности, квантовая физика. **К примеру:** Вы прогнозируете, что будет делать конкурент и выстраиваете свою стратегию против этого. С другой стороны, конкурент предполагает, что Вы тоже не «дурак», что можете его просчитать. И в своём плане он уже заготовил ответы на Ваше противодействие. Но опять же, Вы же не глупый, Вы знаете, что такие ответы могут быть готовы. Поэтому Вы пишите свою стратегию с учетом ответа на ответы и т.д., вплоть до бесконечности.
Это и есть принцип Гейзенберга – прогнозирование предположений.

В **маркетинге** дестабилизировать работу конкурента, не редко, гораздо важнее, чем давать грамотную полномасштабную рекламу. Далее на картинке показаны маркетинговые стратегии.

Стратегии в маркетинге



1.Гонка за лидером. Цель – доказать людям, что ваш продукт качественнее или дешевле, а обслуживание лучше, чем у конкурентов. Большая роль уделяется рекламе.

Сначала продавайте по низкой цене и получите реальное внимание, а затем выводите революционную продукцию. Гонка за лидером ведется с одним крупным конкурентом, и как правило, очищает рынок от мелких. Постарайтесь найти способ внешнего воздействия на структуру отрасли, какой-то новый метод стимулирования клиентов. Дайте новое определение рынку. Новое название.

Пример формирования нового рынка - ложка для мороженого стала способом внешнего воздействия.



Вот такая вот не хитрая манипуляция превращают мороженое «***Бодрая корова***» в подарок к 8 Марта, 23 Февраля, к 10-ти дням после 31 днкабря, т.е. в день праздника, «***Бодрая корова***» может находиться и на рынке мороженого, и на рынке подарков. А все дело было в ложке!

2.Возведение крепости. Иметь свой стандартный продукт или технологию. В основе лежит модель, которая сводит к минимуму затраты.

Ваши маркетинговые решения должны иметь рекомендательный характер. Перекладывайте функции маркетинга на оптовых покупателей. Плюс в том, что вы будете знать, что от них ожидать, не перегрузите себя дорогой рекламой. А если будут ошибки, то их допустили оптовики.

Так себя ведет англо-нидерландский концерн «Unilever». Вы о нем, наверняка, не слышали, но этот концерн получает прибыль от продажи мыла Lux, Dove, чая Lipton, Brooke Bond, Беседа, маргарина Rama, майонеза Calvé, соуса «Балтимор», косметики и бытовой химии «Чистая линия», «Черный жемчуг», Axe, Timotei, Camay, Domestos. А также выпускают парфюмерию под торговыми марками Calvin Klein, Cerruti, Vera Wang, Chloe, Lagerfeld.

Каждое новое предложение должно быть лучше своего собственного. Не занимайтесь благотворительностью, можете потерять значимость. Повышайте цены, когда этого требует время.


Apple сегодня


Электромобиль


Mercedes завтра

Крепость разрушается, когда исчезают инновации. Apple, Mercedes постоянно предлагают что-то новое, цены не снижают, рекламу не дают, ну или практически не дают.

3.Игра в прятки. Игра скучная, незаметная, но не значит неприбыльная. Это подготовка к более серьезным вещам. Успех придет не скоро, терпите.

Основная идея. Не стоит демонстрировать свое превосходство над остальными, иначе Вы рискуете быть уничтоженными. Быть сдержанным, не конкурировать, не выделяться и работать в узкоспециализированной области.

Прятки – это великолепный способ подготовить компанию к слиянию.

Пример: в Воронеже была фирма «Союз», которая занималась сотовой связью. Евросеть купила фирму Союз, потому что уже не могла с ней конкурировать.

4.Компромисс. Нужно представить такой продукт, такую золотую середину, такое нововведение, которое сочетает в себе различные характеристики товаров конкурентов.

Компания позиционирует себя как спасителя, как предвестника будущего, предлагая нечто лучшее, чем то, что было раньше, и апеллируя к чувству справедливости. «Почему потребитель должен выбирать? Это издевательство. Мы предлагаем другой путь. Ваш путь».

Противоречивый выбор – это головная боль потребителя. Компромиссный - значит комбинированный. В компромисс играют с двумя конкурентами, иногда стравливая их между собой.

Читатели, желаю Вам, чтобы Ваши идеи хотя бы стремиться к тому, что на картинках далее:



iPhone сразу забрал часть рынка продаж. Огромного рынка с огромным спросом.



Не нужно быть №1, нужно быть лучшим. Многосторонние интересы от дьявола. Все хотят много денег и поэтому занимаются сразу всем. Чем-то одним занимаются единицы. Вот их и запоминают. **К примеру,** в косметологии мастера стремятся заниматься сразу всем телом. Но быть глубоким профессионалом только в косметики рук, могут единицы. Поэтому они и стоят дорого.

5.Двойная позиция. Разделить рынок пополам и удержаться в обеих сегментах. Необходимо иметь сильные каналы сбыта. Данная стратегия включает в себя все предыдущие 4 игры. Необходим опыт.

Задача – атаковать верхний сегмент с помощью высококачественного дорогого товара, а нижний – с помощью самого дешевого, но перспективного. Зачастую, развитие такой двухполюсной системы лучше всего начинать с усиления верхней позиции.

Здесь, вместо того, чтобы расписывать перспективы будущего, игрок рассказывает о прелестях настоящего. Успех зависит от опровержения конкурентов, от отрицания какой-то немыслимой золотой середины, не признания никаких суррогатов.

Изображение бутылки на банке. Вот такое простое решение при переходе с бутылки на банку.



Coca-Cola нашла мудрый способ продажи банок без потери восприятия, созданного его классической бутылкой.

Энергетический напиток Red Bull



При выходе на рынок маркетологи Red Bull пошли на рискованный шаг: искусственно завысив цену в 2 раза по сравнению с

Да, сигареты это зло, но далее всё-таки Marlboro.



Как появилась твёрдая пачка. Все дело в том, что потребители вытаскивали сигареты из мягких пачек, не вынимая их из кармана саму

конкурентами. Они уменьшили объем тары, по форме напоминающей батарейку. И стали размещать банки в магазинах не в отделах напитков, а в любых других.	пачку, а значит, окружающие не видели логотип, бренд. Поэтому Marlboro придумало пачки из плотного картона с откидывающейся верхней крышечкой.

Сейчас мы рассмотрели 5-ть научных маркетинговых стратегий, но на самом деле есть еще две стратегии и эти стратегии от автора книги Тишина31.

6.Ничего не делать в плане маркетинга. Ваши конкуренты «с ума сойдут», потому что книг, «Как конкурировать с теми, кто по маркетингу ничего не делает», не написано.

7.Альянс, объединение, кооперация. Стратегия очень экономичная. Цены увеличиваются, а расходы на рекламу резко снижаются.

Читатели, знайте и понимайте маркетинг. Смотрите, как оформлены сайты конкурентов. По ним можно сразу сказать, в плане маркетинга умные там работают люди или нет.

Фиолетовая корова (Все маркетологи – лжецы)

Рассказывайте истории, «лгите», но только по уверенней. Знаете, в чем разница между ложью и сказкой? Если да, так расскажите об этом. Перед тем, как придумывать рекламу, переговорите с покупателем. Он уже давно рассказывает себе историю.

Люди терпеть не могут правды. Некоторые верят, что для каждого напитка существует своя форма стакана, к примеру, которая способна раскрыть характер вина, почувствовать букет и аромат.

Обнаружив, что солнце восходит каждое утро, люди придумали легенду о Гелиосе и его колеснице. Люди болели, и в результате появилась история про жизненные соки.

Продаются не сверла, а отверстия от сверления. А ведь это новый рынок, где у Вас пока нет конкурентов. Это не рынок сверл, это рынок отверстий от сверления. Дайте рекламу об этом первый и Вас запомнят.

Людьми движут мотивы. Как повысить продажи товара в зимний период? Устраивайте продажи в ноябрь-декабрь, а в январе лотерею. Будьте честными, видео показывайте через интернет. Призом должны быть золото, фунты стерлингов, а не iPhon, неизвестной марки.

Не следует создавать истории скоротечные, несвязанные с риском и не содержащие парадоксов. «*Земля круглая. В море в начале видна верхушка мачты, а потом весь корабль. Не одно математическое доказательство не сравнимо с этим*».

Успешные истории не говорят об отменном качестве, низкой цене и соответствия отраслевым стандартам.

Это ВСЁ переводится в историю, в сказку. А сказки всегда приятно слышать.

И самому придумать сказку не сложно. **К примеру,** прослушайте монологи в телемагазине или зайдите на фруктово-овощной рынок. Там Вы услышите истории, сказки о «великолепии отменного качества» товара.
И главное – Вы поверите в услышанное…

Страницы и сайты в интернете (кратко)

Многие нынешние бизнесмены считают, что указывать свои цены на сайте не надо. Этим типа, пользуются конкуренты или налоговики. Господа, а о людях Вы думаете?

Указание цен на сайте – это мотив для покупателя зайти к Вам ещё раз. Хороший сайт люди запомнят. Ниже приведу фрагмент с сайта «РЕ МОНТО». Как видно, фрагмент сделан по принципу - меньше текста, одна картинка – это 1000 слов. На сайте, люди всё читать не будут. А вот заставить их прочесть, просмотреть хотя бы 60% – это реально, а это уже победа!

Работа с инструментом

«Сильным везет,
а очень сильным очень везет».



Цены – см.прайс-лист в конце сайта

Когда сайт «РЕМОНТО» стал работать, то помню отзывы на него в частных беседах с заказчиками: *«Это не сайт, это какая-то замануха. Смотришь, читаешь и хочется позвонить».* А когда люди звонили, то там уже включался профессиональный, подвешенный язык «работоисполнителя»! И люди делали заказ.

Берите с других сайтов всё самое лучшее. Прочь амбиции, от гордости одни неприятности.

Правила, по которым пишутся хорошие страницы и сайты в интернете:

1.Меньше текста, больше эмоций; текст заменяйте картинками; используйте цитаты. Обязательно используйте немного сатиры.

2.Тексты надо писать так, чтобы 12-летний понял. Короткими предложениями.

3.Цитаты, то что в рамочке, то что написано жирным или подчеркнутым шрифтом привлекают внимание и читаются обязательно.

4.Прочь амбиции. Людям плевать на то, что Вам нравится. Они будут читать, то что им хочется. В начале, всегда показывайте будущим читателям Ваш сделанный сайт.

5.В данной книги Тишина31, в начале каждой главы я давал картинки, фото известных людей. И Вы так делайте.

Заключение по главе 6

«Если ничто другое не помогает, то прочтите наконец инструкцию!»
(Аксиома Кана и Орбена)

Знаний экономики данной книги Вам и другим хватит для жизни в рыночной экономике РФ. Но, как Вы сами понимаете, все приходит с опытом. Поэтому придумывайте для себя бизнес, экономически рассчитайте его прибыльность. Научитесь работать в эксель и сами себе рассчитайте бизнес-план. А где взять деньги и меры государственной поддержки написаны далее в главе 7 данной книги.

Но пока будете приобретать опыт, ошибки Вы делать будете, на свои грабли наступать будете. Как делать меньше ошибок? Больше общайтесь, слушайте других и они расскажут о своих ошибках.

Ну вот, экономические знания Вы получили. Это был такой основательный фундамент. Но чтобы фундамент был бетонный, я не могу об этом не написать – КПД. Вся экономическая статистика в РФ основана на показателях дохода, прибыли, уровня жизни, эффективности. Но в финале обычный человек хочет быть счастливым, получать удовольствия от жизни. А как посчитать счастье формулы нет. Есть только единственный, очень похожий показатель КПД (коэффициент полезного действия).

$$КПД = \frac{\text{Результат}}{\text{Потраченный труд (время)}} \times 100\%$$

Как видно формула тоже ориентировочная, но хоть что-то. Когда видишь результат своего труда, когда самореализовался, тогда и удовольствие получаешь от сделанного, от своей работы, от своего потраченного времени и ощущаешь себя счастливым.

Пример: На день Вы запланировали и записали сделать 10 пунктов работы. А сделали 8. Ваш КПД ориентировочно равен 80%, это хорошо. Плохо, когда он равен 40% и ниже. Значит часто курили, болтали, ждали кого-то, т.е. время было потрачено бесполезно.

Или к примеру, поставили Вы себе цель за 6 месяцев сделать ремонт дома, или накопить на поездку на море. Но заболели, забухали, депрессия, денег не хватило, поэтому сделали конечно все, но не за 6, а за 8 месяцев. КПД низкий, потраченное время 8 месяцев, но на море в этом году съездить не успели.

Или, опять же к примеру, хотите купить себе хорошие кроссовки, одежду. Всё новое стоит дорого. Начали искать в комиссионке, на авито и не сразу, но нашли, купили то, что хотели в 3-4 раз дешевле. Поэтому результат есть и он высокий. А потратили Вы время и делали все параллельно с основной работой. В итоге КПД высокий.

При покупке продуктов смотрите цену, внешний вид, качество, массу товара. Не надо покупать дешево, нужно покупать по принципу цена-качество, т.е. чтобы цена, масса, срок годности и качество были сопоставимы, Вам нравилось. Тогда Вы не переплатили, Вас не обманули. Коэффициент полезного действия высокий.

И вообще, что-то купили по дешевке, повелись на упаковку, с экономили 10 руб., а потом дома скандалы, нервы на 1000 руб. Вот и сами считайте КПД (10/1000)*100%=1%.

Низкий КПД, это когда труд или время потрачено бесполезно. Это «Сизифов труд», когда Сизиф заталкивал на гору камень, а он потом постоянно скатывался. Вот если бы Сизиф заранее поднял на гору мелкие камни, доску, т.е. подготовился, сделал фундамент, то смог бы и закрепить на горе свой основной камень.

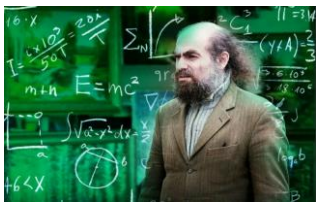
Как повысить КПД? Не бухать, подготовьтесь, имейте сразу несколько целей (когда с одной не получается, делайте что-то другое параллельно), привыкайте записывать план работы на день, не завышайте планы, но план составлять все равно надо. Если депрессия, то главное начать делать дела и она за 30 минут проходит. А когда КПД высокий и все получается, то и не заметишь, как станешь более-менее счастливым. И последнее – не сгорите на работе, отдыхать нужно обязательно. Отдых, это или ничего не делание, или смена работы с физической на умственную и обратно.

Это познавательно

7 не найденных решений задач тысячелетия (осталось уже 6)

Существует семь математических проблем, решение которых не найдено, как раньше считалось. За каждое решение дается по 1 миллиону долларов. И это не нобелевская премия. Нобелевские премии по математике не присуждаются. У юного Альфреда Нобеля, в свое время, один студент-математик девушку увел, и так господин Нобель решил отомстить всем математикам – нобелевскую премию по математике не давать. Поэтому за решение 7 математических задач дается по 1 млн.долл. отдельно. Но, сейчас их осталось уже 6, так как в период 2002-2006 гг. российский физик-математик Григорий Перельман одну задачу решил.

Перельман доказал, дал решение «Гипотезы Пуанкоре».

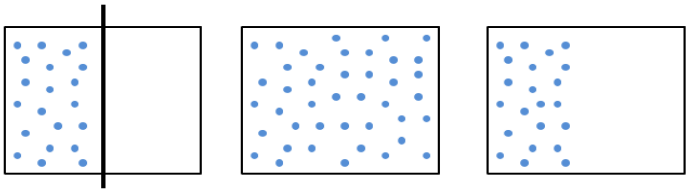


Григорий Яковлевич Перельман
(13.06.1966г. - …) – российский математик, доказавший гипотезу Пуанкоре, т.е. решил одну из семи задач тысячелетия.



Жюль Анри Пуанкаре
(29.04.1854г. – 17.06.1912г.) - французский математик, механик, физик.

Гипотеза Пуанкоре простыми словами – всякий трёхмерный объект, обладающий некоторыми свойствами трёхмерной сферы в пространстве, может принять любую форму без механического воздействия. Другими словами, самый простой пример - Есть емкость с газом, разделенная перегородкой. Когда перегородку убираешь, то газ заполняет всю емкость. По гипотезе Пуанкоре, газ может принять любую форму, в том числе и вернуться в исходное состояние, но уже без перегородки.

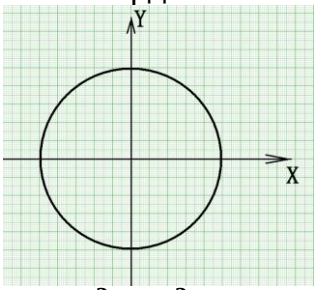


Перельман решил задачу, используя в своей работе переменную времени (**t** – время), по формуле:

$$x^2 + y^2 + z^2 + t^2 = 1$$

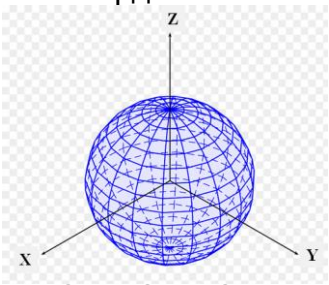
Объясню, что это значит. В сегодняшнем мире мы живем и используем двухмерную и трехмерную систему координат. Перельман решил задачу используя четырехмерную систему координат.

Двухмерная система координат



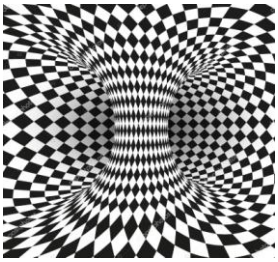
$x^2 + y^2 = 1$

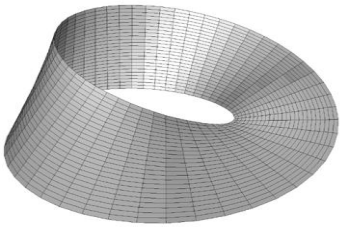
Трехмерная система координат

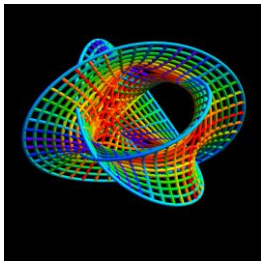


$x^2 + y^2 + z^2 = 1$

Четырехмерная система координат







$$x^2 + y^2 + z^2 + t^2 = 1$$

Своего рода Перельман применил четвертое измерение.

Графически формулу $x^2 + y^2 + z^2 + t^2 = 1$ можно изобразить так, как на картинке. Как видно, системы координат там нет. Её просто поставить не куда, чтобы было понятно обычному человеку. Она стоит внутрь или везде по картинке. Хотя Бог его знает, где она стоит, это четвертое измерение, и Перельман его увидел, понял.

Перельман доказал, что без воздействия на газ, существует момент во времени, когда газ двигаясь хаотично, возвращается в исходное состояние, а потом опять рассредоточивается. А так как вселенная и время бесконечно, то случиться может всё, т.е. любое событие неизбежно, невозможное становится возможным.

Сейчас Перельман живет самой простой жизнью (см. фото) и у него все хорошо. Перельман отказался от 1 млн.долл., деньги не взял, причина не известна. Все конечно считают, что это глупо. Но, кто поймет человека, который увидел и понял четвертое измерение?!



Григорий Яковлевич Перельман

Если формулу Перельмана переложить на экономику, то делаем вывод, что - любую экономическую проблему можно решить, добавив фактор времени.

Обыкновенным людям понять четвертое измерение, это тоже самое, как ответ на вопрос – а кто такой Бог, или что это? Самый понятный ответ был в фильме «Догма»:

Вопрос: Скажите, а кто или что такое Бог?

Ответ: Человек ещё ни физически, ни психологически не способен выдержать безбрежную мощь понимания истинного существа Господнего.

«….Вот так и с Перельманом, что у него в голове понять не возможно, да и не стоит понимать. Смотря на его формулу видишь одно, видишь фактор времени и этого достаточно, и вникать в математику не надо. Читатели знайте, что любую задачу можно решить, используя фактор времени. А времени в этой жизни мало. Поэтому ускоряйтесь, экономьте время!»

Глава 7. Деньги от государства безвозмездно

«Не надо плыть по течению, не надо плыть против течения;
надо плыть туда, куда тебе надо»
(Жванецкий М.М.)

Господа, товарищи, где взять деньги, мы рассмотрели по пунктам в главе 1 данной книги. Далее актуальный текст на счет денежной помощи от государства. Данная помощь безвозмездна и без процентов. Её можно получить, даже если все карты арестованы. Данную помощь я расписал по Белгородской области (я из г.Белгород). В вашем же регионе механизм гос.помощи не сильно отличается. **НО, в начале один серьезный нюанс на счет гос.помощи, денег по соц.контракту** – Я сам деньги получил и другим помогаю получать, я консультирую и пишу бизнес-планы. И уже сделал вывод, что потенциальных получателей можно разделить на три группы:

1.Те, которые не пьют и сейчас нормально работают, но не официально и им надо прикупить что-то новое и потом просто обналичить полученные деньги. Они далее будут заниматься тем, чем и занимались. Они получают деньги, при этом ничего не меняя в жизни.

2.Те, которые не редко пьют, и на трезвую голову я им бизнес-планы написал. Но они не идут подавать документы в соц.защиту, а в начале по привычке бегут на работу, получают оплату и начинают бухать. Или после того, как подали заявление, подали все документы, прошли тест и им пол шага осталось, прийти, подписать договор и получить деньги. Но до них соц.защита дозвониться не может, потому что они вне зоны доступа, бухие. ***Примечание:*** *временной лаг между подачей заявления и получения денег на карту 2-3 месяца.*

3.Те, которые нашли «свое», и гос.помощь им поможет реально жизнь улучшить. Но, таких людей очень маленький процент.

Пример. В ноябре месяце нашел пятерых нормальных в Белгородской наркологии, поговорил с ними, написал им бизнес-планы. Всё, идите, подавайте заявление, получайте деньги, но впереди новогодние праздники и только один подал заявление после нового года. Остальным звонил, но они зашли в запой и даже в марте были не готовы. Еще пример, один мужчина занимался СТО у себя в частном доме. И хотел деньги получить на новое оборудование и обналичить хорошее то, которое уже есть. 15 минут я с ним разговаривал, помогал искать его икигай, спрашивал, а что ты ещё хочешь? И только в конце он выдает, что его икигай – это песни писать и на гитаре их исполнять, он об этом с детства мечтал. Святая мать, но почему с разу об этом не сказать??? Почему люди в России не читают книг? Почему думают только о работе, о деньгах, а в другом дуб-дубом? В конечном итоге, я ему помог получить деньги на СТО и там выкрутили, и гитару хорошую он себе купил, и по бизнес-плану ноутбук купил, и еле-еле заставил его на курсы работы за компьютером пойти. И сейчас он зарабатывает на СТО и у него есть любимое хобби, постоянно в телеграмм общается с такими же. Времени свободного у него нет и на побухать времени тоже нет. Но как же с ним было тяжело, а ведь изначально «что делать», все было прописано в этой книге. Ошибка людей в том, что нормальными выходят их наркологии, и по привычке бегут зарабатывать и начинают бухать! Ну ничего не поменялось кроме того, что оклемались.

Господа, далее написаны меры гос.поддержки, но с учетом вышеизложенного отнеситесь пожалуйста очень серьезно к ним. Государство дает деньги жизнь изменить. Такой шанс дается 1 раз и не «просрите» его – и это самое дипломатичное слово! Очень обидно за русских, на пустом месте усложняют себе жизнь, чтобы решить проблему они в начале её создают. Господа, находите свой икигай, меняйте жизнь.

Вопрос: Где взять деньги? Деньги по соц.контракту по данным на 2025г.

Ответы: Государство, малоимущим и безработным даёт денег (200-350т.р.) без процентов, без возврата на открытие своего бизнеса. При открытии своего бизнеса Вы должны стать самозанятым и/или **ИП на НПД**, т.е. ежегодные страховые взносы в пенсионный фонд платить не нужно. В службе соц.защиты так же можно получить 200-250 т.руб. на ЛПХ (личное подсобное хозяйство) и по соц.контракту 350 т.руб. на открытие своего бизнеса если Вы малоимущий. На бирже труда можно получить 200-250 т.руб. если Вы не малоимущий, но безработный. При чем деньги выдаются не зависимо от Вашей кредитной истории, долгов, алиментов, арестованных счетов. Когда деньги поступают к Вам на карту, то приставы не имеют права снимать эти деньги (это уголовная ответственность тронуть социальную помощь).

А теперь по порядку, что для этого нужно и что делать.

Малоимущий - это человек, у которого доход на душу в семье не превышает минимального прожиточного минимума, или 14 896 руб. (по данным на 2025г.) на одного человека в семье. Семьей считаются муж, жена, дети. У малоимущего в собственности может быть квартира или часть её. Если у него в собственности есть ещё имущество (дача, земля, машина, акции и т.д.), то уже в службе соц.защиты скажут, является человек малоимущим или нет, может он претендовать на гос.поддержку или нет. Соц.защита может приехать и посмотреть Вашу жил.площадь, условия жизни. Так же Вы не должны состоять в ООО, АО, ИП.

Для Белгородской области, выдача денег по соц.контракту регламентируется постановлением правительства по Белгородской области №273-пп от 22.06.2020г. При этом данную социальную помощь Вы можете получить только по месту прописки, как написано в паспорте. Соц.защита не приветствует ситуацию, когда деньги человек получает в районе, а потом увозит их в город. **Пример:** один товарищ прописан в области, но жил у сестры в городе и шабашил в городе. Чтобы получить деньги по соц.контракту в городе, он временно прописался у сестры. Делается это не сложно, через МФЦ, главное чтобы сестра была не против.

Если Вы попадаете под определение малоимущий, то для получения денег в службе соц.защиты нужны:

1.Паспорт. 2.Трудовая книжка, если есть. Если нет и не было, то так в соц.защите и скажите, они Вас всё равно проверят по компьютерам досконально или подскажут, как взять справку на госуслугах. 3.ИНН 4.СНИЛС.

5.Выписка из всех банков, где зарегистрированы. Выписка за последние 3 полных месяца. Чтобы там не было по 100 т.руб. еженедельных перечислений туда-сюда. Если такие перечисления есть, то идите опять же в соц.защиту. Говорите, что родственники помогают или сами зарабатываете не официально, а сейчас хотите все делать по закону, а оборудование и инструмент уже старенькие. И уже соц.защита Вам скажет, можете Вы претендовать на гос.поддержку или нет.

6.Расчетный счет от банковской пластиковой карты.

Читатели, идея, самый дорогой товар. Ищите, придумывайте работу на себя, свой икигай. Побороть дурные привычки можно только сегодня, а не завтра.

7.Бизнес-план определённой формы. Как написать бизнес-план самому, написано в главе 3 данной книги. И в виде видео на сайте данной книги www.tishina31.ru в свободном доступе. Или мне напишите, я помогу с бизнес-планом. Мои адреса указаны в данной книге. Но, приношу извинение, работаю я не бесплатно.

8.Если Ваша вторая половина официально работает, то справку 2 НДФЛ с её работы. Или справку о расторжении брака, если Вы в разводе. Пособия по детям соц.защита увидит сама.

После получения денег от государства, возникает 3 обязанности:

1.Зарегистрироваться на сайте «Мой налог», как самозанятый (**Господа, поверьте, это сделать очень не сложно!!**).

2.В «Мой налог», в разделе «Выручка» Вы каждый месяц заносите, сколько выручки Вы получили и за что. Там же, нажатием одной кнопки, говорите от кого (от физ. или от юр.лица). Там же, налог сам считается, и в начале следующего месяца загорается кнопка «оплатить» и Вы через банковскую карту оплачиваете. Далее в «Мой налог», в разделе Настройки/Справки, нажатием кнопки получаете справку «…о состоянии расчетов (доходов) по налогу на профессиональный доход». И эту справку, Вы обязаны приносить в соц.защиту в течении первого года, после получения 350 т.руб., каждый месяц, 10 числа. На бирже труда механизм такой же. Пусть справка будет «нулевая», но отнести её Вы должны обязательно. Во второй год, Вы относите данную справку, но уже ежеквартально. На третий год всё, Вы свободны. На третий год и далее, я рекомендую всем продолжать работать и платить налоги. Соц.защита может приехать к Вам на третий год и проверить не продали ли Вы все.

3.Только честными кассовыми чеками отчитайтесь за полученные и потраченные государственные деньги.

Если Вы не малоимущий, а безработный, то механизм получения гос.помощи, в принципе такой же, но уже на бирже труда. Читатели, такой шанс выпадает раз в жизни, Вы можете кардинально поменять свою жизнь к лучшему.

Читатели, более подробные нюансы узнавайте сами в соц.защите или на бирже труда своего региона.

Примечание: если в своём бизнес-плане, Вы написали, что будете зарабатывать по 40 т.руб. в месяц, а по факту зарабатываете пока 10-20 т.руб., но исправно платите налоги и сдаете справки, то ничего страшного, это был план.

Далее другие меры гос.поддержки в Белгородской области. Если Вы не из Белгородской области, то в Вашем регионе они практически такие же.

Меры государственной поддержки (в Белгородской области):

- Если у Вас уже есть свой бизнес, то государство компенсирует до 75% покупки оборудования и инструмента. Но тут есть свой нюанс – Вы должны быть только ИП и нанять работников. *Подробности узнавайте в департаменте экономики г.Белгород.*
- Если Вы уже ИП или ИП на НПД, то государство может оплатить часть расходов на рекламу, помочь с сертификацией и оказать прочую фин.помощь. *Подробности узнавайте в центре «Мой бизнес» г.Белгород.*
- В центре «Мой бизнес» можно получить кредит для бизнеса по льготным ставкам.
- Субсидии, гранты на АПК (аграрно-промышленный комплекс). Министерство сельского хозяйства и продовольствия Белгородской области оказывает государственную поддержку фермерам, сельскому хозяйству в размере:
- стартап до 5 млн.руб., при этом Вы должны внести 10% своих денег (опять же по данным на 2025 год).
- поддержка действующим фермерам до 70 млн.руб., при этом Вы должны внести 40% своих денег.
- поддержка сельского туризма в размере до 10 млн.руб., при этом своих денег 25%.

Адреса организаций в г.Белгород, оказывающие денежную помощь:

1.Управление социальной защиты населения, г.Белгород, ул.Князя Трубецкого 62 (вход со двора).
2.Белгородский центр занятости (биржа труда), г. Белгород, пр-кт Богдана Хмельницкого 137.
3.Центр «Мой бизнес», г. Белгород, ул. Королева, д.2а (вход с улицы Королева).
4.Министерство сельского хозяйства и продовольствия Белгородской области» (АПК), г.Белгород, ул. Попова, 24.
5.Департамент экономики (Мин.эконом. развития и промышленности Белгородской обл.), г.Белгород, пр-кт Славы, 72.

Читатели, за деньги гос.поддержки через соц.защиту и биржу труда, для начала своего бизнеса, разрешено приобретать оборудование, инструмент, материал (доски, металл и т.д.) и частично оплатить аренду. Подробности узнавайте в службе соц.защиты и на бирже труда. Ниже приведена часть оборудования и инструмента, которое уже по факту приобретено людьми, которые получили деньги.



Полуавтомат сварочный



Шуруповерт 18В



Ноутбук



Станок заточной



Перфоратор



Стремянка трансформер



Аккумуляторная болгарка



Тиски 150 мм

Читатели, деньги от государства для своего бизнеса, получить реально можно. В июне 2021 г. я сам получил, потом пацанам с района помог получить и людям с других регионов. Я ежемесячно пишу бизнес-планы и не только по Белгородской области, по которым люди получают деньги. И эти люди работают, не уходят в запой, жизнь у них меняется в лучшую сторону. Товарищи, только умнейте и Вы по любому придумаете для себя бизнес, чем хотите заниматься.



Швейная машина



Инструменты и уровень не Китай



Фотоаппарат проф.



Болгарка 230 мм.

Далее фактический пример из жизни:

Механизм начала бизнеса с 0 и под ключ, по соц.контракту на примере консервов «ПРОСТОЙ ОБЕД»

1.Человек из пгт.Томаровка (Белгородская область) по именем Иван, хотел продать целую машину тыквы, выращенной у себя на участке. Приехал на консервный завод г.Белгород, а ему говорят: «А мы не принимаем, мы работаем только по гос.заказам крупных холдингов и нам хватает. А консервы для населения мы уже давно не производим». Иван зашел в ближайшие магазины Магнит и 5-ка, увидел консервы, прочитал производителя и не нашел ни одного из Белгородской области. Вот так у Ивана появилась твердая идея производить консервы для населения самому.

2.Я ему написал бизнес-план, он подал заявку на соц.контракт, получил 350 т.руб., купил автоклав, минимальное оборудование, инструмент и сырье для начала производства. А ТАК ЖЕ по соц.контракту было оплачено – патентование логотипа, штрих коды, получение ТУ и сертификата на консервы. Консервы выбрал в гибкой упаковке (реторт-пакет), т.к. в стекле и жести консервов в магазинах уже много. Вот так появился законный логотип **«ПРОСТОЙ ОБЕД»**.

3.Когда все было куплено, привезено, то Иван не побежал арендовать помещение, а установил оборудование у себя в частном доме и первый 2 месяца апробировал.



Он делал несколько вариантов рецептур консервов «Рагу с курицей», «Куры с овощами» на кости и без, давал людям пробовать, подбирал внешний вид этикетки, спрашивал у конечного покупателя их мнение. На апробацию, на первое время, для покупки сырь денег государство дало, они входили в 350 т.руб. Вот так появилась технология производства не просто консервов, а вкусных консервов. При чем Иван купил себе промышленный автоклав и миниавтоклав. Мини автоклав тратил меньше эл.энергии и воды, вот на нем все и апробировалось.

4.Затем нужно было начинать, более глубже считать экономическую эффективность, вести учет, организовывать масштабное производство и т.д. У Ивана стало просто не хватать времени, т.к. у него семья, свое хозяйство. Он предложил одному взрослому экономисту стать компаньоном, участвовать в прибылях. Оказалось, что самое трудное было найти такого экономиста (умного, не пьющего и идейного), но он был найден. И хотя больших денег не у кого из них не было, но во всем остальном они были, как рыба в воде, общий язык нашли. В первое время, они много делали самостоятельно, т.е. никого не нанимали.

5.Когды они стали заниматься продажами, то появилось две больших проблемы. Первая, это то, что реторт-пакет, даже при самой человеческой этикетке продолжал ассоциироваться с пакетом для корма домашних животных (см. картинку выше). И хотя в состав консервов входили фермерские овощи и размеры упаковки были большими 20х13 см., но людей было не переубедить, ассоциация работала против них. И об этом сказали розничные продавцы и опрос покупателей. А вторая проблема - это ЦЕНА!!! Экономист занимался маркетингом и все считал. Продавать в гипермаркеты Магнит и 5-ка было не целесообразно, потому что там делали наценку в 100%, а затем через месяц, у себя в магазине они давали скидку в 25%. При этом рассчитывались за консервы через 2-3 месяца. Маркетплейс и частные магазины были хорошим вариантом, но нужна была реклама.

6.Проблему с похожестью реторт-пакета на пакет кормом для животных решили красиво. Помогла, не поверите, компания «Coka Cola». У кока колы была уже такая проблема в прошлом веке при переходе с стеклянной бутылки на жестяную банку. Они

просто изобразили стеклянную бутылку на жестяной банке. И наши герои из **«ПРОСТОЙ ОБЕД»** сделали то же самое.



Читатели, господа, товарищи, я не буду Вам говорить, чтобы Вы чаще читали книги, а скажу так: «Идея кока колы была описана в книге Джек Траут, Эл.Райс «Маркетинговые войны», 2008г., стр. 161».

Изображение блюда на этикетке (консервы в тарелке) сделал профессиональный фотограф, ему заплатили. Просто скачать красивую картинку из интернета можно, но по закону, использование чужих картинок в коммерческих целях без разрешения правообладателя – это нарушение Гражданского кодекса РФ и штрафы до 5 млн.руб.

7.И только теперь, когда все было готово наши герои через фонд поддержки предпринимательства запустили рекламу и арендовали не рентабельное кафе. Они стали производить консервы в гибкой упаковке в большом количестве. Кафе хоть было и не рентабельное, но это было пищевое здание, где можно по закону производить продукты питания для продажи людям. В первое время работали сами, никого не нанимая. Продукция появилась в мелкой рознице без посредников, заработал интернет магазин, стали приходить маленькие заказы, но уже из других регионов.

В начале, делали консервы массой 250-300 грамм, по не дорогой цене, своего рода «пробники» - людям нужно было дать попробовать. Потом увеличили массу до 350-450 грамм и увеличили цену до рыночной. Параллельно самостоятельно продвигали консервы в соц.сетях, телеграмме, тик токе. Естественно, хоть какие-то собственные накопления были. Экономист находил людей и писал бизнес-планы по соц.контрактам. Так дополнительно, на базе того же кафе был найден человек и сделан цех по копчению свинины (грудинка, карбонат, шейка, окорок), кур, рыбы. Этому человеку так же помогли получить деньги по соц.контракту. Вот так, аренду данного кафе делили на несколько частей и платили уже несколько производителей. Производственную площадь кафе нужно было загружать по полной. По большому счету, в этом кафе работало 4 производства или с экономистом 5 человек. Они друг другу помогали, за вознаграждение участвовали в прибылях, т.е. наемных работников не было. Наемники появились потом и то, не официально – лук, морковь, картофель почистить и порезать.

Так же экономист другим людям помог получить деньги по соц.контракту на организацию торговых точек на продуктовых рынках г.Белгород. Консервы и копчености уже могли реализовывать без посредников вообще. Естественно каждый участник имел свою долю в прибыли, но из-за увеличения продаж и прибыль росла. Наши герои везде участвовали в прибылях и так же со всеми делились чистой прибылью. И как результат, когда работали все в команде, да ещё и каждый работал на себя, то про алкоголь вообще забывали. Большим плюсом было то, что на договорной основе люди были объединены, поэтому деньги зарабатывались. С увеличением объема реализации Иван с ИП на НПД перешел на ЕСХН, как переработка с/х продукции (ЕСХН – единый сельскохозяйственный налог, 6% доходы минус расходы).

8.В общем, по началу было не легко, люди разные, веры было мало, денег было мало, но как могли, так и уходили от посредников с их наценкой. И слава Богу аренду получилось распределять среди нескольких производителей. Реклама была запущена, заработал интернет сайт (магазин) наших героев, стали участвовать в гос.заказах, выложились на авито, появились на маркетплейчах, в розничной сети. Спрос на консервы рос. Был взят не большой беспроцентный кредит на 3 месяца для покупки сырья, материала. Производство было качественное и высокая оборачиваемость позволила вернуть кредит до 3 месяцев не платя процентов. Так же нашли людей, помогли получить деньги по соц.контракту и организовать производство и реализацию на розничных рынках копченостей в г.Старый Оскол. Вместе с копченостями реализовывались и консервы.

9.За большими деньгами наши герои не гнались, но с увеличением объемов производства и реализации деньги стали сами приходить. Работа на себя повышала производительность, 10-12 часов работы в день пролетали не заметно. Иван отвечал за организацию производство, сырье. Своего рода, он руководил уже целым консервным комбинатом – это был его икигай. А второй герой экономист отвечал за продажи, работу с людьми, бухгалтерию и экономику, т.е. то, что умел делать лучше всего – это был уже его икигай.

Вывод: Очень хорошо, что пищевой цех арендовали в последнюю очередь, в начале использовали мини автоклав, разработали технологию производства качественных, вкусных консервов, т.е. хорошо подготовились в начале. Кредит взяли и быстро вернули. Во всем этом бизнесе самое трудное было найти людей, людей таких же идейных, как Иван. Людей, у которых глаза горели, когда работали на себя, занимались любимым делом. Людей, которые первым вопросом не спрашивали: «Сколько мне заплатят?». При этом прекрасно понимая, что в будущем им можно уже не работать и быть богатыми, потому что бизнес уже работал на них, без участия человеческого фактора, а они получали свою чистую прибыль. **С другой стороны, только тогда, когда есть результат своей бизнес идеи, то и инвестора найти легче, и гос.поддержку получить легче.**

Работа на себя, потом наем работников, увеличение производства и продаж. Семья, дети, родители, друзья, церковь, отдых. Дети растут, ты это видишь, занимаешься ими. Так жизнь проходит и ты её проживаешь не зря. Следишь за здоровьем, не пьешь, не куришь – так живешь дольше. А все началось с работы на себя, с своего икигай.

Ну вот как-то так, книгу Тишина31 закончили.



Это познавательно

История России, 1000 лет за несколько дней.

Читатели, найдите время и **обязательно** просмотрите серию видео в интернете Владимира Ростиславовича Мединского. Он доктор исторических наук, он рассказывает историю России. Рассказывает правильно, понятно и говорит на чистом русском языке, что с точки зрения орфографии очень приятно.

Времена древних славян.



Каспийские походы руссов (противостояние 860-1174гг.) - серия морских набегов русских дружин на прибрежные государства Каспийского моря во 2-й пол. IX — нач. XI вв. Первоначально, по-видимому, частные вылазки вольных дружин, затем политические мероприятия.



В 882 году, князь Олег отправился в поход из Новгорода на юг. По пути захватив Смоленск и Любеч установил там свою власть. Далее Новгородское войско под видом купцов захватили Киев и объявили столицей своего государства.



Осада Константинополя 626 г. Столкновение славян с Византией (противостояние 493-1043 гг.)

Времена раздробленной Руси.



Битва на Калке 1223 г. Сражение между русско-половецким войском и монголами. Основные русские силы были разбиты. **Русские проиграли.**



Нападение хана Батыя на Киев (1240 г.) Киев был взят. **Русские проиграли.**



Ливонский поход на Русь (1240-1242гг.).
5 апреля 1242 г. - Ледовое побоище на Чудском озере, под предводительством князя Александра Невского над ливонскими рыцарями.
Русские победили.



Поединок Пересвета с Челубеем

Куликовская битва - сражение между войсками русских княжеств и ордынцами 8 сентября 1380 года на территории, в настоящее время относящейся к Тульской области.
Русские победили.



Стояние на реке Угре в 1480 году между ханом Ахматом и московским князем Иваном III, положило конец монголо-татарскому игу. Московское государство стало полностью независимым. **Русские победили.**

Времена московского государства.



Ливонская война (1558—1583) велась за территории в Прибалтике, и выход к Балтийскому морю. **Русские проиграли.**



Полтавская битва
8 июля 1709 г.
Великая Северная война (1700—1721) - война между Российским царством и Швецией за господство на Балтике.
Русские победили.

Времена российской империи.



Крымская война 1853—1856 годов, - война между Российской империей и коалицией в составе Британской, Французской, Османской империй и Сардинского королевства - с другой. Боевые действия разворачивались на Кавказе, Дунае, на Балтийском, Чёрном, Азовском, Белом и Баренцевом морях, а также на Камчатке и Курилах. Наибольшего напряжения война достигла в Крыму, поэтому – Крымская. **Русские отвоевали Севастополь, но не выиграли в войне.**



Бородино 26 августа 1812 г.
Русские проиграли.
Отечественная война 24.06.1812г.-14.12.1812г.
Русские победили.

Русско-японская война 1904 -1905 гг.



Война между Российской и Японской империями за контроль над Маньчжурией, Кореей и Жёлтым морем. Война началась, как всегда, внезапно. Без объявления войны, японский флот атаковал русскую эскадру на внешнем рейде Порт-Артура в ночь на 27 января 1904 г. Это привело к выводу из строя нескольких сильнейших кораблей русской эскадры и обеспечило высадку японских войск. Русская эскадра в Порт-Артуре была потоплена осадной артиллерией японцев, либо взорвана собственными экипажами. **Русские проиграли.** Сейчас Порт-Артур принадлежит Китаю.

Первая мировая война (28 июля 1914 - 11 ноября1918).



Танк Суинтона (Британия)



Пулемёт Льюиса



Маузер К 96 Прозвище «Мать»

Формальным поводом к войне послужили события в Сараево, где 28 июня 1914 года девятнадцатилетний боснийский серб, студент Гаврило Принцип, осуществил покушение, в результате которого был убит австрийский герцог и его жена. Страны-участницы Первой мировой войны разделились на два лагеря. *Четверной союз*: Германская, Австро-Венгерская, Османская империи и Болгарское царство. *Антанта*: Российская империя, Французская республика, Британская империя. Результатами Первой мировой войны стали Февральская и Октябрьская революции в России и Ноябрьская революция в Германии, ликвидация четырёх империй: Российской, Германской, Османской империй и Австро-Венгрии.
Было мобилизовано 70 миллионов человек, погибло от 9 до 10 миллионов. Число жертв среди мирного населения от 7 до 12 миллионов. **Русские, со скрипом победили.**

Времена советской России.

Вторая мировая война (1939-1945г.)



Пистолет Люгера.



ТТ – Тульский Токарев.



Шмайсер – просторечное название всех модификаций.

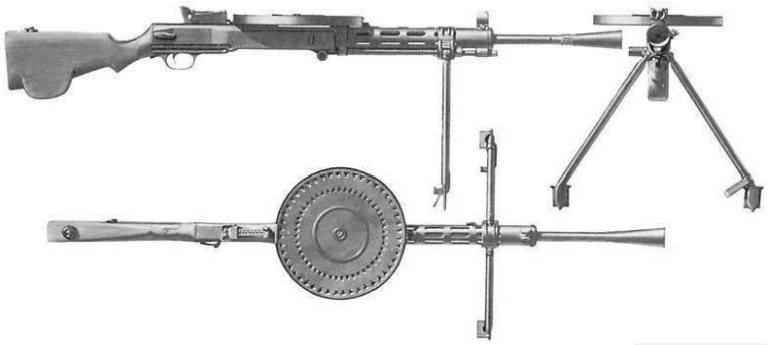


ППШ – пистолет-пулемёт Шпагина.

Вторая мировая война (1 сентября 1939 - 2 сентября 1945) - война двух мировых военно-политических коалиций. Фашистам просто была нужна война. Население Германии 40 млн.чел., практически все нищие, и земли нет.
В войну было втянуто 61 государство, свыше 80% населения земного шара. В ней погибло свыше 55 млн. чел. **Русские победили!!!**



Пулемёт MG-42 (косилка)



Пулемет ДП (Дегтярева, пехотный).

1955-1991 гг. Нет свободы, коммунизм теряет свое обаяние, все гении в андеграунде. Свободой повеяло только во время Великая отечественная войны 1941-1945 гг. На первое место выходит народ и происходит примирение с церковью, но православие далеко от власти. На войне было проще, сразу было понятно кто враг, а кто друг. Власть боялась тех, кто придет с войны, поэтому строятся хрущевки, народ занимают работой, осваивается север, недра, космос (в 1961 год полет Гагарина в космосе), проводится олимпиада 1980 г., фестиваль молодежи и студентов в Москве. Культура уходит в подполье, но там она расцветает. Торжествует бытовая культура. У обычных людей появляются собственные квартиры, телевизоры, машины, дачи. Люди получают зар.плату, работая на кого-то, но не на себя.

Наступает перестройка и человек выходит из подполья. Музыканты собирают стадионы, печатается литература, наступает рыночная экономика, частная собственность. Русский мужик свободен, но без собственности, без капитала, поэтому экономической свободой, это назвать трудно. Русский балет забыт, чтение книг забыто, в православие мало кто верит, да и людей там практически нет, которым искренне можно верить. Разрешено работать на себя, но у многих нет знаний работы в рыночной экономике (многие экономически пусты), многих не могут понять, что они хотят, работая на себя. Наступает капитализм, народного мало да и качества не высокого, а для коммерческого не хватает денег.

Власть открыла кран свободы и потоком сносит всю платину. История завершилась, началась современность…

Но читатели, все будет хорошо, если завязать с алкоголем, экономически умнеть, найти своё, работать на себя или на себя и на «дядю», много делать своими руками и мозгами, встречаться с родными, ходить в церковь, больше думать о людях и меньше смотреть рекламу. И как видите, для Вас всё это бесплатно!

Это познавательно



1.Московский Кремль (первоначальное название – детинец). Город-крепость, окружённый крепостной стеной с бойницами и башнями.
Собор Покрова Пресвятой Богородицы, что на Рву (Покровский собор разговорное - **собор (храм) Василия Блаженного**).



2. Троице-Сергиева лавра - крупнейший мужской монастырь Русской православной церкви. Расположен в центре города Сергиева Посада (Московской области).



3.Казанский кремль - древнейшая часть Казани, комплекс раскрывающий многовековую историю города: археологические остатки первого (XII—XIII вв.), второго (XIV—XV вв.) и третьего городищ (XV—XVI вв.).



4.Самый старый из русских кремлей - **Новгородский детинец** – впервые упоминается в летописи XI века. Необычная архитектурная деталь кремля - надвратные церкви



5.Новодевичий монастырь (Новодевичий Богородице-Смоленский монастырь) - православный женский монастырь в Москве, на Девичьем поле в излучине Москвы-реки. Он посвящён Пресвятой Богородице Одигитрии, что в переводе с греческого - «Путеводительница», «Наставница».



6.**Без единого гвоздя, да на века – церкви острова Кижи.** Остров Кижи находится на Онежском озера**,** Республики Карелия



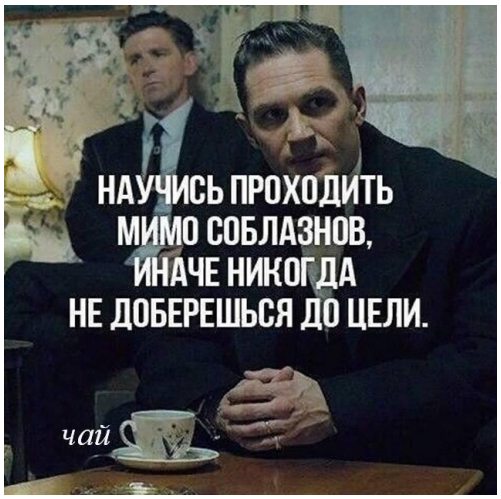
7. Соловецкий монастырь, Архангельская область. Мужской монастырь появился на Соловецких островах в 1430-е годы. В 1923 году он был ликвидирован и на его территории создан первый в стране лагерь особого назначения.





8.Ферапонтов монастырь известен красивейшими фресками иконописи над которыми Дионисий со своими двумя сыновьями работали - 34 дня. Да, да август-сентябрь 1502 года. (Вологодская область). Сколько они спали в это время, не где не сказано...

_____



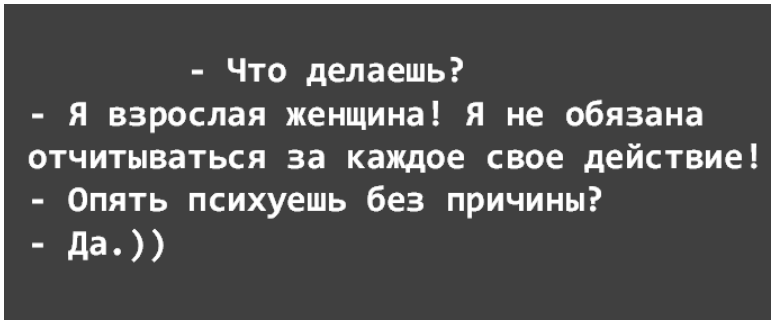


Если ты начинаешь разочаровываться в людях – значит ты на правильном пути

Жизнь ставит на колени только сильных, слабых она не трогает.
Слабые и так уже на коленях!









Верь в себя, особенно когда в тебя уже не верит никто.