

18+

АЛЕКСЕЙ ТИЩЕНКО

ПРАКТИЧЕСКАЯ ТЕТРАДЬ ПРОФАЙЛЕРА

20 УРОКОВ ПРАКТИЧЕСКОГО
ПРОФАЙЛИНГА

Алексей Тищенко

**Практическая тетрадь
профайлера. 20 уроков
практического профайлинга**

«Издательские решения»

Тищенко А.

Практическая тетрадь профайлера. 20 уроков практического профайлинга / А. Тищенко — «Издательские решения»,

Профайлинг — это не магия, не чтение мыслей и не шоу «Обмани меня». Это строгая научная дисциплина на стыке нейробиологии, психиатрии, поведенческой психологии и невербального анализа. Это технология дешифровки человеческого поведения в реальном времени. Эта книга — ваш личный тренировочный лагерь. Здесь нет абстрактной теории. Каждый из 20 уроков построен по жесткой прикладной структуре.

© Тищенко А.

© Издательские решения

Содержание

АРХИТЕКТУРА НАБЛЮДЕНИЯ ПРОФАЙЛЕРА	6
'''	9
'''	12
'''	15
'''	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Практическая тетрадь профайлера 20 уроков практического профайлинга

Алексей Тищенко

© Алексей Тищенко, 2026

ISBN 978-5-0070-6621-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Практическая тетрадь профайлера. 20 практических уроков профайлинга

— —

Введение. Оживить невидимое: Философия и метод прикладного профайлинга

Большинство людей живут в состоянии «социальной слепоты». Мы смотрим на собеседников, но не видим их. Мы слушаем слова, но пропускаем мимо ушей истинные мотивы. Мы верим обещаниям, а затем удивляемся предательствам, изменам, сорванным сделкам и манипуляциям. Мы привыкли полагаться на интуицию, но интуиция — это лишь синоним наших прошлых ошибок и стереотипов.

Профайлер не угадывает — он калибрует, наблюдает и сопоставляет. Он видит микронапряжение мышц лица за доли секунды до того, как мозг собеседника успеет надеть социальную маску. Он слышит изменение структуры речи, когда человек переходит от фактов к конструированию лжи. Он понимает ядро личности (психотип) по покрою пиджака, чистоте обуви и метафорам в разговоре.

Как устроена эта тетрадь:

1. Профайлерский базис: Научное и методологическое объяснение паттерна.
2. Нейробиология поведения: Что происходит в мозге и теле объекта в этот момент.
3. Технология анализа: Пошаговый алгоритм, на что именно смотреть и что слушать.
4. Практика дня: Конкретное задание для выполнения в реальном мире.
5. Тетрадь действий: Интерактивный блок с вопросами, таблицами и шкалами для фиксации ваших наблюдений и тренировки навыка.

АРХИТЕКТУРА НАБЛЮДЕНИЯ ПРОФАЙЛЕРА

|

▼▼▼

КАЛИБРОВКА (Точка нуля) ПАТТЕРНЫ (Отклонения)

- Шаблон нормального поведения. • Изменение вегетативных реакций.
- Темп речи, мимика, жесты покоя. • Лингвистические маркеры стресса.
- Индивидуальные привычки. • Асимметрия и микровыражения.

[Итог: Чистый лист для сравнения] [Итог: Обнаружение скрываемого]

...

Главное правило профайлера: «Один признак — это ничто. Два признака — это совпадение. Три признака — это паттерн». Никогда не делайте выводы по одному жесту или вздоху. Ищите конгломераты признаков.

Откройте первую страницу. Ваше зрение больше никогда не будет прежним.

— —

Урок 1. Калибровка: Искусство видеть «нормальность»

Самая частая и опасная ошибка начинающего профайлера — так называемая «ошибка Отелло». Это ситуация, когда вы принимаете признаки сильного волнения (дрожащий голос, суетливые жесты, потливость) за признаки лжи. Но человек может нервничать просто потому, что сама ситуация беседы для него дискомфортна, или он боится, что ему не поверят.

Чтобы не совершать этой ошибки, профайлер начинает любую коммуникацию с калибровки базовой линии поведения (БЛП).

— —

Профайлерский базис:

Базовая линия поведения (БЛП) — это совокупность невербальных, вербальных и вегетативных реакций человека, находящегося в состоянии относительного психологического комфорта и безопасности. Это его «индивидуальный ноль».

Пока вы не узнали, как человек моргает, жестикулирует, строит фразы и дышит, когда говорит чистую правду на нейтральные темы, вы не имеете права делать выводы о его лжи или скрываемых эмоциях. Все изменения в поведении считаются только как отклонения от БЛП.

...

КАЛИБРОВКА БАЗОВОЙ ЛИНИИ (БЛП)

|

▼▼▼▼

ВЕРБАЛЬНЫЙ КАНАЛ НЕВЕРБАЛЬНЫЙ КАНАЛ ВЕГЕТАТИВНЫЙ КАНАЛ

- Скорость речи. • Частота моргания. • Частота дыхания.
- Длина предложений. • Рабочая рука и жесты. • Окрашивание кожи.
- Любимые слова-паразиты. • Наклон головы/осанка. • Сухость губ (глотание).

...

Нейробиологический базис:

Когда мозг находится в зоне безопасности, его поведением управляет парасимпатическая нервная система. Мышцы лица расслаблены, дыхание ровное (абдоминальное), кровообращение стабильное, зрачки имеют нормальный размер.

Как только возникает стимул, несущий угрозу (неудобный вопрос, страх разоблачения), мгновенно активируется симпатическая нервная система (реакция «бей, беги или замри»). Амигдала посылает сигнал в гипоталамус, который выбрасывает в кровь адреналин и кортизол. Это мгновенно меняет физиологию: дыхание становится грудным и частым, кровь отливает от кожи (бледность) или приливает к ней (краснота), зрачки расширяются, тонус мышц лица меняется.

Калибровка позволяет зафиксировать состояние парасимпатки, чтобы затем четко увидеть симпатический всплеск стресса.

— —

Технология анализа (Чек-лист калибровки):

Чтобы откалибровать собеседника, задайте ему 3—5 нейтральных вопросов, на которые он гарантированно ответит правду и без напряжения (например: «Как добрались?», «Какая сегодня отличная/ужасная погода, согласны?», «Давно работаете в этой сфере?»).

В этот момент зафиксируйте следующие параметры:

1. Дыхание: Куда поднимается грудная клетка? Какова частота вдохов?
2. Мимика и глаза: Как часто человек моргает в норме (норма — 10—15 раз в минуту)? Есть ли у него привычные микронапряжения (например, прищуривание одного глаза)?
3. Речь: Каков темп его речи? С какой скоростью он подбирает слова? Какая громкость голоса для него естественна?
4. Жестикуляция: Насколько амплитудны его жесты? Какая рука является доминантной при иллюстрировании мыслей?

— —

Практика дня: «Теневой калибратор»

Сегодня ваша задача — откалибровать трех разных людей в нейтральной обстановке (коллегу у кофемашины, кассира в магазине, близкого человека дома).

Задайте им нейтральные вопросы и, не показывая вида, зафиксируйте их БЛП по параметрам, представленным ниже.

— —

Тетрадь действий:

Профиль наблюдения №1 (Объект: _____)

- Параметры калибровки БЛП:

- * Какой нейтральный вопрос вы использовали для запуска процесса калибровки?

- Заметили ли вы разницу между БЛП мужчины и БЛП женщины в вашем эксперименте? В чем она выражалась?

— —

Урок 2. Психотипы: Семь радикалов. Истероид — мастер презентации и дефицита внимания

В профессиональном профайлинге для быстрого прогнозирования поведения используется методика «Семь радикалов» (классификация В. В. Пономаренко, основанная на клинической характерологии). Радикал — это доминирующий паттерн характера, обусловленный особенностями нервной системы.

Первый радикал, который мы разберем — Истероидный (демонстративный).

— —

Профайлерский базис:

Истероид — это человек с сильной потребностью во внимании, признании и восхищении. Его главная жизненная стратегия — «презентация себя».

- Сила нервной системы: Слабая. Нервная система истероида не способна долго выдерживать сильные однообразные нагрузки, поэтому она защищается быстрой сменой ролей, эмоций и видов деятельности.

- Базовая цель: Быть в центре внимания. Для истероида самое страшное — это равнодушие. Он предпочтет, чтобы его ненавидели или ругали, лишь бы не игнорировали

...
ИСТЕРОИДНЫЙ РАДИКАЛ

|
▼▼
**ПРЕЗЕНТАЦИОННЫЙ ВНЕШНИЙ
ВИД ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ МАРКЕРЫ**

- Яркие, необычные детали.
 - Широкая, театральная жестикуляция.
 - Бренды, логотипы, аксессуары.
 - Драматические паузы в речи.
 - Тщательно уложенные волосы, макияж.
 - Быстрая смена эмоций (наигранность).
- [Итог: «Смотрите на меня!»] [Итог: Жизнь как театральная сцена]

...

— —

Нейробиологический базис:

У людей с выраженным истероидным радикалом наблюдается высокая реактивность нейронных сетей, связанных с системой социального вознаграждения (зеркальные нейроны, вентральный стриатум). Одобрение, лайки, комплименты и восхищенные взгляды вызывают у них мощный выброс дофамина.

Их слабая нервная система быстро истощается, поэтому лобная кора (префронтальный контроль) часто уступает эмоциональным импульсам лимбической системы. Это объясняет их склонность к быстрой смене настроения, театральным слезам и демонстративным обидам.

— —

Технология анализа (Маркеры Истероида):

Как профайлер вычисляет истероида за 2 минуты:

1. Оформление пространства и внешний вид:

- Яркие цвета в одежде, необычный крой, обилие украшений (часто крупных или брендовых). Тщательный уход за собой. Прическа, привлекающая внимание.
- На рабочем столе — личные награды, кубки, фотографии с известными людьми, дипломы в красивых рамах.

2. Мимика и пантомимика:

- Позы демонстративные, картинные. Жесты направлены от себя к публике, частая жестикуляция выше уровня груди (театральная).
- Мимика богатая, но часто «пластиковая» — улыбка появляется мгновенно и так же быстро исчезает, когда зритель отворачивается.

3. Речь:

- Частое использование местоимения «Я» («Я считаю», «Я сделал», «Мой проект»).

- Рассказы полны красок, преувеличений и драматических деталей. Легко переходят на личности, обожают комплименты.

Стратегия коммуникации с истероидом: Если вам нужно войти в доверие к истероиду — дайте ему сцену. Хвалите его уникальность, делайте искренние комплименты его вкусу или достижениям. Никогда не критикуйте его публично — вы получите смертельного врага.

— —

Практика дня: «Поиск Звезды»

Сегодня проанализируйте свое окружение (или социальные сети знакомых/публичных личностей) и найдите человека с ярко выраженным истероидным радикалом. Заполните на него профайлерскую карту.

— —

Тетрадь действий:

Карта анализа радикала (Объект: _____)

- Анализ внешнего вида (Маркеры презентации):
- Какая деталь гардероба или аксессуар первыми бросились в глаза?

- Есть ли элементы демонстративности (бренды, излишняя ухоженность, яркие цвета)?

- Анализ речи и поведения:
- Как часто объект использует местоимение «Я» и говорит о своих заслугах?

- Опишите его жестикуляцию (театральная, сдержанная, хаотичная):

- Эксперимент (Проверка гипотезы):

Сделайте этому человеку тонкий, но прямой комплимент его внешнему виду или экспертности.

- Какова была мгновенная реакция лица (появилась ли демонстративная скромность, блеск в глазах)?

- Насколько быстро улучшился его контакт с вами после этого?

- Шкала выраженности радикала:

[1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10]

Минимальная Максимальная

демонстративность театральность

...

Ваша оценка выраженности истероидного радикала у объекта: ____ / 10

— —

Переверните страницу, когда будете готовы к Уроку 3. «Психотипы: Эпилептоид — хозяин территории, структуры и контроля».

Урок 3. Психотипы: Семь радикалов. Эпилептоид — хозяин территории, структуры и контроля

Если Истероид, которого мы разобрали на прошлом уроке, живет ради аплодисментов и готов превратить реальность в карнавал, то его полная противоположность — Эпилептоид — стремится загнать эту хаотичную реальность в жесткие рамки инструкций, законов и порядка.

Там, где Истероид видит творческий беспорядок, Эпилептоид видит прямую угрозу своей безопасности. Это люди Системы, порядка и непоколебимых правил.

— —

Профайлерский базис:

Эпилептоид — это психотип, ориентированный на сохранение ресурсов, защиту своей территории и поддержание жесткой иерархии.

- Сила нервной системы: Сильная, но малоподвижная (инертная). Возбуждение в нервной системе эпилептоида накапливается медленно, но так же медленно затухает. Из-за этого они склонны к аккумуляции раздражения с последующим «взрывом» (аффектом).

- Базовая цель: Контроль, предсказуемость, безопасность через порядок. Для эпилептоида мир — это враждебная среда, которую нужно структурировать, чтобы выжить.

ЭПИЛЕПТОИДНЫЙ РАДИКАЛ

|



ЖЕСТКАЯ СТРУКТУРА (Внешний вид) ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ МАРКЕРЫ

- Функциональность и аккуратность. • Защита границ и территории.
- Короткие стрижки, строгий стиль. • Четкое деление на «своих» и «чужих».
- Чистота обуви до блеска. • Любовь к регламентам и спискам.

[Итог: «Все должно быть на своих местах»] [Итог: Авторитаризм и дисциплина]

— —

Нейробиологический базис:

В основе эпилептоидного радикала лежит высокая плотность рецепторов к норадреналину в миндалевидном теле (амигдале) при сниженной чувствительности к серотонину. Это создает базовый фоновый уровень настороженности и готовности к защите (реакция «бей»).

Инертность их нервных процессов обусловлена медленным клиренсом (очищением) синаптических щелей от возбуждающих нейромедиаторов (глутамата). Когда эпилептоид сталкивается с нарушением правил или беспорядком, его мозг интерпретирует это как прямую физическую угрозу. Сигнал тревоги не гасится префронтальной корой мгновенно, а нарастает как лавина, требуя разрядки через агрессию или наведение порядка.

— —

Технология анализа (Маркеры Эпилептоида):

Как профайлер идентифицирует эпилептоида:

1. Оформление пространства и внешний вид:

* Одежда: Крайне аккуратная, чистая, функциональная. Цвета сдержанные (черный, серый, синий, хаки). Мужчины-эпилептоиды часто предпочитают короткие стрижки, стиль милитари или строгие костюмы. Женщины — гладкие прически, строгие силуэты, минимум отвлекающих аксессуаров. Обувь ВСЕГДА чистая.

* Пространство: Перфекционизм в деталях. На рабочем столе карандаши лежат параллельно друг другу, папки подписаны и расставлены по алфавиту/цветам. Чужие вещи на своей территории эпилептоид не потерпит.

2. Мимика и пантомимика:

* Позы устойчивые, тяжелые. Движения угловатые, рубленые, лишённые пластичности.

* Взгляд прямой, оценивающий, фиксированный (иногда кажется тяжелым или «сканирующим»). Мимика бедная, часто присутствует легкое напряжение в области межбровья и сжатые челюсти.

3. Речь:

* Конкретная, логичная, хронологическая. Эпилептоид не терпит «воды» и абстрактных рассуждений.

* Часто использует слова: *«должен», «обязан», «по правилам», «по инструкции», «кто виноват?», «сделайте отчет»*. Речь может казаться монотонной, но в ней всегда чувствуется скрытая сила и директивность.

Стратегия коммуникации с эпилептоидом:

Будьте пунктуальны — опоздание на 2 минуты для него равносильно предательству. Говорите фактами, цифрами и регламентами. Не пытайтесь заигрывать или льстить (как с истероидом). Уважайте его границы: не прикасайтесь к нему, к его вещам и не заходите на его территорию без разрешения. Покажите, что вы признаете его авторитет и иерархию.

— —

Практика дня: «Проверка Системы»

Сегодня найдите в своем окружении человека с выраженным эпилептоидным радикалом (это может быть строгий начальник, педантичный коллега, контролирующий родственник или даже вы сами).

Проанализируйте его поведение и проведите микро-эксперимент на калибровку его реакций.

— —

Тетрадь действий:

Карта анализа радикала (Объект: _____)

• Маркеры порядка (Территория и внешний вид):

* *Опишите состояние обуви и одежды объекта сегодня:*

* *Как организовано его рабочее/личное пространство? Есть ли следы жесткой структуры?*

• Анализ речи и невербалики:

* *Какое слово-маркер должествования или контроля вы слышали в его речи?*

* *Опишите его взгляд (фиксированный, избегающий, бегающий):*

• Эксперимент (Проверка границ):

Слегка нарушите привычную структуру объекта (например, опоздайте на встречу на 3 минуты, переложите его ручку на столе на другое место с его разрешения или задайте вопрос:

«А по какому регламенту мы это делаем?»).

* *Какую вегетативную или мимичес

кую реакцию вы зафиксировали в момент микро-нарушения (сжатие челюстей, вздох, сужение зрачков, микро-пауза в речи)?*

* *Как быстро объект попытался вернуть контроль над ситуацией?*

• Шкала выраженности радикала:

[1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10]

Полный хаос Жесткий, тотальный
и безразличие диктат и контроль

...

Ваша оценка выраженности эпилептоидного радикала у объекта: ____ / 10

— —

Переверните страницу, когда будете готовы к Уроку 4. «Психотипы: Паранойяльный — великий реформатор, лидер и заложник Сверхцели».

Урок 4. Психотипы: Семь радикалов. Паранойяльный — великий реформатор, лидер и заложник Сверхцели

Если Эпилептоид (из прошлого урока) наводит порядок ради самого порядка и безопасности на своей территории, то Паранойяльный радикал использует порядок и структуру как плацдарм для масштабной экспансии.

Это люди Сверхцели. Реформаторы, революционеры, создатели корпораций и политические лидеры. Для них весь мир — это чертеж, который нужно переделать в соответствии с их глобальным планом. Люди для Паранойяльного — не зрители (как для Истероида) и не угроза (как для Эпилептоида), а исключительно ресурс для достижения цели.

— —

Профайлерский базис:

Паранойяльный — это психотип, направленный на масштабное реформирование окружающей действительности, создание новых систем и достижение глобальных, часто социально значимых целей.

- Сила нервной системы: Сильная, малоподвижная (целеустремленная). Обладает колоссальным запасом энергии. Запредельное торможение наступает крайне редко: паранойял способен работать годами без выгорания ради идеи.

- Базовая цель: Создание масштабного продукта, реформа, достижение Сверхцели. Ради идеи они легко жертвуют комфортом — как своим, так и чужим.

...

ПАРАНОЙЯЛЬНЫЙ РАДИКАЛ

|



ДЕЛОВОЙ И СТАТУСНЫЙ ВНЕШНИЙ ВИД ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ МАРКЕРЫ

- Классика, деловой стиль. • Одержимость одной большой идеей.
- Одежда как инструмент влияния. • Игнорирование чужих потребностей.
- Атрибуты власти и статуса. • Высокая работоспособность.

[Итог: «За мной! Я знаю, как надо»] [Итог: Лидерство и бескомпромиссность]

...

— —

Нейробиологический базис:

В основе паранойяльного радикального типа лежит гиперактивность ****дофаминергической системы**** в мезолимбическом пути. Мозг паранойяла находится в состоянии непрерывного ожидания награды от реализации его Сверхцели.

При этом у них наблюдается сниженная плотность или активность связей в ****зеркальных нейронах**** и областях мозга, отвечающих за эмпатию (например, в передней островковой доле). Это эволюционный механизм защиты: чтобы вести тысячи людей на штурм новой цели (или проводить жесткие сокращения в корпорации), лидер должен уметь временно отключать сопереживание. Адреналиновый драйв и высокая устойчивость к кортизолу позволяют им выдерживать колоссальное давление среды.

— —

Технология анализа (Маркеры Паранойяла):

Как профайлер распознает паранойяла:

1. ****Оформление пространства и внешний вид:****

****Одежда:**** Строгий деловой стиль. Качественные, классические вещи, подчеркивающие статус. Это не стероидная «кричащая» роскошь, а презентация силы и профессионализма. Одежда подобрана строго под задачу (на встречу с инвесторами — дорогой костюм, на стройку — качественная рабочая куртка).

****Пространство:**** Кабинет паранойяла — это штаб управления. На стенах могут висеть карты экспансии бизнеса, графики достижения целей, портреты исторических личностей, которые являются для него ориентирами. На столе — только то, что работает на цель.

2. ****Мимика и пантомимика:****

* Взгляд цепкий, фокусирующийся, направленный будто сквозь собеседника — в будущее. Тяжелый взгляд лидера.

* Жестикуляция доминантная, указующая, призывающая. Жесты широкие, часто «рубящие» ладонью сверху вниз или направляющие (указательный палец вперед).

* Осанка прямая, корпус слегка подан вперед — поза человека, готового к экспансии и действию.

3. **Речь:**

* Вместо местоимения «Я» часто говорит «Мы» или «Наша команда», «Наше предприятие» (но за этим всегда скрывается его личная воля).

* Речь напористая, убедительная, с жесткой структурой аргументации. Практически отсутствуют слова сомнения (*«возможно», «наверное»*). Звучат формулировки: *«Мы обязаны сделать», «Наш приоритет — результат», «Вектор развития», «Эффективность»*.

Стратегия коммуникации с паранойялом:

Никогда не предлагайте ему просто «процесс» — предлагайте **результат** и выгоду для его Системы. Не жалуйтесь на трудности и усталость — для него это маркер слабости (эмпатии вы не дожидаетесь). Разговаривайте на языке цифр, перспектив и масштабирования. Покажите свою полезность как эффективного винтика в его грандиозном механизме.

— —

Практика дня: «В поисках Вождя»

Сегодня найдите паранойяльного лидера. Это может быть топ-менеджер, основатель бизнеса, яркий политический деятель или активист. Изучите его публичное выступление или наблюдайте за ним в рабочей среде. Заполните профайлерскую карту.

— —

Тетрадь действий:

Карта анализа радикала (Объект: _____)

• **Маркеры Сверхцели (Идеология и статус):**

* *Какую главную идею/проект транслирует данный человек в мир?*

* *Какие атрибуты статуса или власти присутствуют в его облике/кабинете?*

• **Анализ невербального давления:**

* *Опишите доминирующие жесты объекта (указующие пальцы, рубящие ладони, кулаки):*

* *Как реагирует объект, когда кто-то пытается спорить с его глобальной концепцией (игнорирует, жестко подавляет аргументами, перебивает)?*

_____ \

Как моментально отсекается всё лишнее в общении, когда речь заходит о деле?*

* **Шкала выраженности радикала:**

[1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10]

Ведомый, безынициативный Одержимый реформатор,
исполнитель идущий по головам к цели

Ваша оценка выраженности паранойяльного радикала у объекта: ____ / 10

— —

Переверните страницу, когда будете готовы к Уроку 5. «Психотипы: Гипертим — вечный двигатель, оптимист и гроза монотонности».

Урок 5. Психотипы: Семь радикалов. Гипертим — вечный двигатель, оптимист и гроза монотонности

Если Паранойяльный (из прошлого урока) — это локомотив, который прет к цели, сметая всё на своем пути, то Гипертим — это солнечный ветер. Он везде одновременно, он несет энергию, радость и... хаос.

Это самый контактный и жизнерадостный психотип. Гипертимы — это «душа компании», люди-зажигалки, лучшие нетворкинг-специалисты и в то же время самые необязательные сотрудники, для которых любая инструкция — это скучные оковы.

— —

Профайлерский базис:

Гипертим — это психотип, ориентированный на общение, получение новых впечатлений и поиск удовольствия. Его энергия направлена вширь, а не вглубь.

- Сила нервной системы: Сильная и очень подвижная. Процессы возбуждения преобладают над торможением. Гипертим мгновенно включается в новую задачу, но так же быстро остывает, если становится скучно.

- Базовая цель: Новые впечатления и социальные контакты. Жизнь для него — это праздник, который не должен заканчиваться.

ГИПЕРТИМНЫЙ РАДИКАЛ

|

▼▼

УДОБСТВО И ЭКЛЕКТИКА (Внешний вид) ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ МАРКЕРЫ

- Спортивный стиль, casual. • Постоянное движение и болтливость.
- Вещи «с чужого плеча» или небрежность. • Быстрое переключение с темы на тему.
- Главное — комфорт для движения. • Нарушение личных границ (дистанции).

[Итог: «Жизнь слишком коротка для правил»] [Итог: Оптимизм и поверхностность]

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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