


# ПРАВИЛА РЫНОЧНОГО ОБЩЕСТВА

АРТЁМ КРЕМЕНЕВСКИЙ

Артём Кременевский

# 22 правила рыночного общества

«Автор»
2026

**Кременевский А.**

22 правила рыночного общества / А. Кременевский — «Автор», 2026

Каждый из нас приходит к людям со своим предложением. Кто-то приносит знания, кто-то связи, кто-то энергию. А кто-то приходит с пустыми руками и удивляется, почему его не зовут туда, где принимают решения.Эта книга о том, как построить окружение, которое тянет тебя вверх. 22 правила о том, как создавать ценность, читать людей, держать слово, вовремя уходить и проигрывать так, чтобы тебя уважали ещё больше.Общество работает как рынок. Здесь ценят тех, кто приносит пользу, держит слово и умеет отдавать раньше, чем просить. Правила этого рынка нигде не записаны, поэтому я записал их сам.

© Кременевский А., 2026
© Автор, 2026

# Содержание

Вступление 5
Как читать эту книгу 7
Правило 0. Создай ценность 8
С чем ты приходишь? 9
Обратная сторона 11
Попробуй сам 12
Правило 1. Играй вдолгую 13
Конец ознакомительного фрагмента. 14

# Артём Кременевский
# 22 правила рыночного общества

## Вступление

Воспринимай всё, что дальше написано, как наш с тобой разговор. «Я» тут будет много. Мне правда интересно поделиться мыслями, найти отклик и, если повезёт, чем-то помочь, а сухо и со стороны писать о людях у меня не получается.

Почему у одного круг общения весьма обширный и качественный, а у другого его нет вовсе? Человек вроде нормальный, с головой у него всё в порядке, а вокруг пусто. Я задаю себе этот вопрос уже много лет. Есть фраза «человек – существо биосоциальное». Её любят произносить с умным видом, нажимая на слово «социальное», будто в нём зашита какая-то загадка. Знакомо? Спорю, ты сейчас вспомнил конкретного персонажа из своей жизни, который говорил тебе это с очень умным лицом. Тогда ты ничего особенного не почувствовал, разве что немного восхитился его эрудицией. Я убеждён, что восхищение чужим умом обычно говорит о том, чего не хватает нам самим, но сейчас не об этом.

На протяжении всей осознанной жизни у меня было и остаётся интересное занятие. **Я читаю людей.**Наверное, в том числе поэтому я обожал сериал «Обмани меня». Меня действительно завораживает то, как человек смеётся, когда ему не смешно, где он врёт себе и в какой момент голос выдаёт его раньше слов. Со стороны это кажется бесполезным хобби. Ровно до того дня, когда ты впервые угадываешь, что человек сделает через месяц, и он это делает. Передать ощущения от подобного крайне сложно, я бы сравнил это с реакцией на что-то магическое и нереальное, но далее наблюдения наслаиваются друг на друга, собираются в большую базу данных и превращаются в настоящее оружие по предугадыванию поведения людей.

Самое забавное, что мне 22 года и это моя первая книга. Правил в ней тоже 22, можешь считать это совпадением. Ты только что прочитал эту цифру, и у тебя уже сложилось обо мне какое-то мнение. Скорее всего, вес моих слов для тебя заметно упал. А если до этой строчки ты о возрасте вообще не думал, то теперь думаешь, потому что я сам подкинул тебе эту мысль. *Выстрел себе в ногу, да.*Что ж, я весьма люблю риск, и такие штуки помогают мне проверять, насколько точно я читаю людей. Так что не обижайся, если я и дальше буду пробовать предсказывать твоё поведение.

С чего всё началось? Наверное, с детства. По моим ощущениям, примерно с четырёх до четырнадцати лет в человеке закладываются черты характера и таланты, которые потом тащатся за ним всю жизнь. Кто-то в эти годы привыкает командовать, кто-то – прятаться, и эти роли потом годами не отпускают.

Я, как и многие, чем только не занимался. Однако интровертом никогда не был. Более того, я часто замечал, как без особых усилий получалось объединять людей вокруг какой-то общей идеи. Объясняю я это музыкальной школой и вокалом, на который меня отдали ещё в 5 лет. Я много выступал на публике, и сцена быстро научила меня, что зал чувствует внутренний зажим раньше, чем ты сам, поэтому умение контролировать собственное состояние стало первой ступенью к контролю и прогнозированию происходящего вокруг.

Одна история запомнилась мне особенно. Мне было лет восемь или девять, и я поехал на международный конкурс в Турцию. Пел тогда песню Адриано Челентано, на итальянском. Точнее, на том, что я считал итальянским. Все итальянские песни я тогда учил транскрипцией, русскими буквами, как слышал. Что значат эти слова, я понятия не имел. Прямо передо мной выступала группа с той же самой песней. Идеальное произношение, все слова на месте, сразу видно, что язык они знают. А в жюри, как назло, сидел итальянец. Вот я начал петь, и уже со

второй строчки всё стало понятно. Ребята, которые только что выступали, смотрели на меня из зала очень странным взглядом. Итальянец в жюри нахмурил брови и явно не разбирал ни слова. Я пел что-то похожее на итальянский, и по их лицам за пару секунд понял, что всё идёт не так. Самое интересное, что мне было совершенно не страшно. Я спокойно продолжал петь, хотя слова собирал на ходу, как слышал. Конкурс я, конечно, не выиграл. Думал ли об этом? Вообще нет. Через какое-то время я просто над этим посмеялся, а сейчас, например, вообще написал об этом в книге.

Наверное, тогда я впервые по-настоящему прочитал зал, а заодно извлёк первый инсайт, который потом пригодился мне много раз. **Люди, несомненно, замечают твою ошибку, но запоминают именно то, как ты на неё отреагировал.**

Соблюдение дальнейших правил книги невозможно без навыка самообладания и интереса к человеческой психологии. Если ты сейчас начал сомневаться в своих силах, это хороший знак. *Значит, книга попала по адресу.*

Перед тем как мы пойдём вглубь, хотел бы объяснить, почему книга называется именно «22 правила рыночного общества». Я призываю тебя **посмотреть на общество как на рынок**. Каждый приходит к другим со своим предложением, и отношения держатся до тех пор, пока обмен выгоден обеим сторонам. Выгода при этом бывает самая разная. Информация, связи, поддержка, энергия или банальное ощущение, что рядом с тобой хорошо. Многие считают такой взгляд циничным. *По-моему, он просто честный.*И все правила дальше про то, как стать человеком, с которым такой обмен хочется вести долго.

# Как читать эту книгу

Каждое правило здесь отдельная глава, и читать их подряд необязательно. Открывай любую, перечитывай те, что зацепили, и спорь с теми, что бесят. Номера у правил есть, но это не рейтинг важности. Двадцать второе ничуть не слабее первого.

Устроена каждая глава одинаково. Открывает её цитата человека, чьи слова, по-моему, лучше всего попадают в суть правила. Цитаты иностранных авторов я привожу в своём переводе, близко к оригиналу. Сразу под цитатой сама суть в паре строк, на случай если времени совсем нет. Дальше идёт разговор по делу, с историями из моей жизни и из жизни людей вокруг меня. Ближе к концу обратная сторона, то есть случаи, когда правило начинает играть против тебя. А заканчивается глава блоком «Попробуй сам» с конкретными заданиями на ближайшие недели. Честно сказать, именно их я считаю самой полезной частью книги.

Правила часто ссылаются друг на друга, потому что в жизни они почти никогда не работают поодиночке. Если в тексте встречается «как в седьмом правиле», можно спокойно туда заглянуть, а можно читать дальше.

# Правило 0. Создай ценность

*«Старайся стать не успешным человеком, а ценным».*
*Альберт Эйнштейн, интервью журналу LIFE*

*Прежде чем искать сильный круг, честно ответь себе, что ты в него принесёшь.*

# С чем ты приходишь?

До всех остальных правил стоит разобраться, какую ценность ты вообще представляешь для людей вокруг, и особенно для тех, кто интересен тебе самому. Ценность – это то, чего не хватает конкретному кругу и что можешь закрыть именно ты. Каждому кругу нужно от тебя что-то своё, и **в каждый ты приходишь либо с ценностью, либо не приходишь вовсе**. Прийти, конечно, можно и случайно, но долго ты там точно не задержишься.

Первый круг нам выдают без спроса. Детский сад, школа, университет, и чем сильнее среда, тем крепче стартовый фундамент. Поэтому я и сторонник того, чтобы каждый получал высшее образование, насколько хватает возможностей. *Хотя бы ради среды.* Ты должен помнить, что это время заканчивается, и нужных людей дальше приходится искать самому. Где именно, разберём в девятом правиле, а здесь поговорим о том, с чем к ним приходить.

Вопрос о собственной ценности действительно неприятный. Гораздо приятнее думать, что тебя просто ещё не разглядели и потенциал у тебя огромный. Может, так и есть. Только *люди видят то, что ты делаешь сейчас*, и все сказки про потенциал рано или поздно проверяются реальностью. Если честного ответа пока нет, начни с простого. Посмотри, куда уходит твоё свободное время. Часы, которые можно потратить на сериалы, бесконечный отдых или пустую переписку, можно вложить в то, чтобы прокачиваться, следить за тем, что происходит в мире, и знать в своей области чуть больше других, в моей жизни работает обычно так, что если я испытываю чувство лени или страха, то ровно в этот момент как будто назло самому себе я иду и начинаю делать то, чего не хочется.

А дальше важно не только впитывать, но и создавать. Стань идейным человеком, который придумывает, запускает и подталкивает других к росту. Таких в сильной среде ценят, даже когда у них нет ни денег, ни имени. Главное – не путать это с суетой. Суетливый человек всем доказывает, что он нужен, и быстро утомляет, а после встречи с идейным человеком хочется продолжить общение. И маленькая хитрость, если самому тяжело что-то начать – попробуй увлечь этим друга, пока убеждаешь его, незаметно убедишь и себя, а дальше вас будет держать то, что вы начали вместе.

Теперь поспешу вытащить тебя из уже начатого самобичевания. Вспомни историю с Адриано Челентано. Песню я провалил, а запомнили меня всё равно спокойным. Люди видят то, как ты держишься, и это тоже часть твоей ценности. Показывай уверенность смело, но ровно настолько, насколько сможешь её подтвердить. **Маска работает, только когда под ней есть лицо.**

Что также часто недооценивают, так это доступ к информации. Высокие круги отличаются от остальных прежде всего тем, что знают то, чего не знают другие. Кто с кем связан, где появилась возможность, к кому идти с вопросом. Если вокруг тебя много людей, каждый знает что-то своё и ты этим интересуешься, то постепенно сам становишься таким источником.

Только информация сама к тебе не придёт. Чтобы её получать, нужна определённая смелость. Смелость спросить, когда все молчат, подойти к незнакомому человеку после выступления и честно признаться, что ты чего-то не знаешь. *Этим нужно буквально болеть.* Хотеть узнавать новое так сильно, чтобы тратить на это огромное количество времени, читать, слушать, переспрашивать и докапываться до сути. Большинство останавливается на первом ответе, который их устроил. Тот, кто идёт дальше, со временем начинает знать то, чего не знают другие, и именно к нему потом приходят с вопросами.

Простой пример, как это работает. Не так давно организаторы одного студенческого мероприятия буквально горели. Им срочно нужен был спикер, а все, кого они звали, отказывались. Я вспомнил генерального директора очень известной в России компании, с которым познакомился за пару недель до этого, связался с ним и помог студентам с организацией

выступления. Что я с этого имел в тот момент? *Абсолютно ничего.* Выступление получилось весьма сильным, и через неделю меня позвали помогать с организацией следующих встреч. Так я оказался рядом и с активными студентами, многие из которых через десять лет будут руководить компаниями, и с людьми, которые уже чего-то добились.

# Обратная сторона

Если после этой главы ты решил, что никакой ценности пока не представляешь, это нормально и даже полезно. Хуже, когда человек уверен в своей исключительности на пустом месте. Но есть и другая опасность. Кто слишком старается быть полезным, быстро становится удобным, а *удобных используют и при этом не уважают*. Если ты помогаешь всем подряд по первому зову, твою помощь перестают замечать.

Есть и обратная крайность. Некоторые так долго выясняют, какую ценность они несут, что вообще никуда не идут. Сначала, мол, прокачаюсь, а потом начну знакомиться. Только ценность растёт как раз в общении с людьми, которые сильнее тебя, и ждать идеального момента тут бессмысленно. Приходи с тем, что есть сейчас, и честно показывай, куда растёшь.

**И не путай ценность с ценником.**Если ты в каждом разговоре прикидываешь, что с человека можно получить, люди почувствуют это очень быстро. Взаимовыгода работает на длинной дистанции, и считать её в каждой отдельной встрече не нужно.

# Попробуй сам

1. Возьми лист и напиши две вещи, которые ты можешь дать людям вокруг прямо сейчас. Знания, навыки, знакомства, время, умение что-то организовать.

2. Выпиши пять человек, на чей уровень ты хочешь выйти. Рядом с каждым напиши, что ты мог бы предложить именно ему.

3. В течение недели сделай для кого-нибудь из знакомых одну полезную вещь просто так. Скинь контакт, вакансию или нужную статью и посмотри, как изменится ваше общение.

# Правило 1. Играй вдолгую

*«Кто-то сидит сегодня в тени, потому что когда-то давно кто-то посадил дерево».*
*Уоррен Баффетт, журнал NewsInc., 1991*

*Быстрая выгода почти всегда обходится дороже, чем кажется. Доверие и отношения растут медленно, но именно они потом приносят самое крупное.*

В молодости стоит делать ставку на доверие и долгие отношения. Я абсолютно

# 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.