

ПРАВИЛА РЫНОЧНОГО ОБЩЕСТВА

АРТЁМ КРЕМЕНЕВСКИЙ

Артём Кременевский

22 правила рыночного общества

https://litres.ru/74742894
SelfPub; 2026

Аннотация

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.

Содержание

Вступление 4
Как читать эту книгу 9
Правило 0. Создай ценность 10
С чем ты приходишь? 11
Обратная сторона 15
Попробуй сам 16
Правило 1. Играй вдолгую 17
Конец ознакомительного фрагмента. 18

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 по-

хожее 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 все-

го 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 студен-

тами, 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.