

Оглавление:

Заметки на полях	6
1. Подсолнух тянется к солнцу, а банный лист нет.....	8
2. Старый «друг» тянет нас ко дну.	10
3. Код клиента – как его подобрать?	13
4. Когда жарко, человек думает про кондиционер.....	16
5. Я люблю рыбу – поэтому ее ем. Я люблю рыбу – поэтому ее не ем. Я люблю деньги – поэтому много работаю. Я люблю деньги – поэтому много их трачу.....	18
6. Одиночество = самопознание = точка роста!....	20
7. Кодекс чести русского купечества – образец бизнесромантиков конца XIX века.	22
8. Дело и деньги.....	38
9. Почему не стоит работать с му*аками: путь к здоровой рабочей среде.....	42
10. Обида, ревность, зависть – деструктив, который тянет нас на дно	48
11. Почему человек тонет в болоте?	52
12. Шесть правил Глеба Жеглова.....	54

13. Великие дела и компании создаются единолично!	58
14. Руководитель не должен ничем заниматься, кроме решения стратегических задач. Он должен гулять, отдыхать, заниматься спортом и ДУМАТЬ! Если руководитель занимается «текучкой» – это значит что работа плохо организована.....	63
15. Единственный критерий рекламы – эффективность. Не важно красивая она, с супер графикой или просто в одно слово.	68
16. НДС. Нормализация душевного состояния. Основные правила сосуществования женщин и мужчин.	72
17. Скромность – это благо или тормоз в развитии?	77
18. Начинайте бизнес с детства	81
19. Продаваться надо легко и дорого.....	89
20. Всё имеет свою «температуру плавления»: любовь, дружба, совесть, честность, верность. Есть бездны в которые лучше не заглядывать.....	92
21. Жениться или нет? Какое бы ты решение ни принял, ты всё равно расскаешься.....	95
22. 99% желаний человека возникают потому, что они неосуществимы. Что-то недоступное. А если доступно – оно и не нужно.....	98
23. Эффективное общение: секреты и инструменты.....	102

24. Если бы да кабы.....	107
25. Людьми в команде не надо управлять.....	110
26. Богатство и желания	112
27. Посвящение женщинам.	115
28. Ценовое трио	120
29. Парадокс Аристотеля.....	122
Послесловие.....	126

Заметки на полях

ПОСТУЛАТ – (лат. *postulatum* требование) принцип, положение, который служит основанием для осуществления содержательных рассуждений и выводов.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ – (от греч. *praktikos* – деятельный, активный) углубленное изучение ключей Бизнесромантика с практической отработкой персональных заданий.

Ох и трудно же мне далась вторая книга... А меня предупреждали... Но ничего, сказал я сам себе, и начал писать, и собственно говоря, дописал, если ты, дорогой мой читатель, держишь книгу в руках и читаешь данные строки. Первую книгу прочитали тысячи глаз, передавали из руки в руки, отправляли в разные города и страны – и это хорошо. Очень приятно, что бизнесромантиков становится всё больше и больше, и они как светлячки разносят добрый свет. В данной книге, которую можно читать и после прочтения первой книги, и как отдельное издание, собраны ключики – постулаты с вариантами практической отработки каждого из них. Это четкие механизмы и инструкции, которые можно применять в практике. Самое

главное, друзья мои, не бояться пробовать, не бояться делать, а если уж чего и бояться – так бездействия, уныния и обреченности. Вера, надежда и любовь – вот триединое направление в жизни любого человека. «Просите, и дано будет вам; ищите, и найдёте; стучите, и отворят вам; ибо всякий просящий получает, и ищущий находит, и стучащему отворят» (Мф. 7:7–11)

... Как труп в пустыне я лежал,
И Бога глас ко мне воззвал:
«Восстань, пророк, и виждь, и внемли,
Исполнись волею моей,
И, обходя моря и земли,
Глаголом жги сердца людей»

Я конечно же не Пушкин, и не пророк, но эти строки меня вдохновляли снова и снова писать новые «ключики», пытаться зажигать глаза и сердца людей, и если хоть у одного, хоть на 1% изменится жизнь к лучшему, я буду знать, что я жил и творил не впустую. Уверен, верю, что книга вам понравится, друзья мои! Не для гордости и не для славы пишу эти строки, и свои книги, да и всё что я делаю в этой жизни. Я просто стараюсь успеть...

Ибо для меня жизнь – Христос, и смерть – приобретение (к Филиппийцам послание ап. Павла)