

# КУПТИ СИ КУКЛА

ВАРНА  
2010

© Copyright 2010

© **Марио Милушев** – автор, 2010  
© **Георги Венин** – редактор, 2010  
© **Марио Милушев** – дизайн, 2010

Марио Милушев

КУПИ СИ КУРДА

**ВНИМАНИЕ:**  
**ЧЕТИВОТО Е САМО ЗА МЪЖЕ!**

(Книгата е незавършена.  
Поради мързел.

*Авторът)*

## СЪДЪРЖАНИЕ

КУПТИ си КУКЛА.....	1
СЪДЪРЖАНИЕ.....	5
ДО ЧИТАТЕЛЯ.....	10
... И ДО БАШ ЧИТАТЕЛЯ.....	11
СТРОГО СЕКРЕТНО!!!.....	13
УВОДНИ БЪЛЕЖКИ.....	14
НАЧАЛНИ СЪВЕТИ КЪМ ПОТРЕБИТЕЛИТЕ.....	15
ЗА ТРЕТАТА СИГНАЛНА СИСТЕМА (ВНИМАНИЕ: червен светофар!)	16
ИЗЛОЖЕНИЕ.....	18
ЗА ИГРАТА.....	18
КАК МИНАВА ДЕНЯТ НА ЕДИН САМОТЕН ИГРАЧ? ..	19
КУКЛА - УНИВЕРСАЛНАТА ИГРАЧКА .....	20
СЪЩНОСТ.....	20
КУКЛАТА КАТО МАШИНА.....	21
ОСНОВНИ КОНКУРЕНТИ: АВТОМОБИЛЪТ И КОМПЮТЪРЪТ.....	24
ОСОБЕНОСТИ НА ИГРИТЕ С КУКЛА.....	25
ВИДОВЕ ИГРИ С КУКЛИ.....	27
ИГРА НА ПРИКАЗКИ.....	27
КРИЛЦЕ ЗА КЪЛКА.....	29
БУТИЛКА.....	30
РАЗОПТАКОВАНЕ И ОПТАКОВАНЕ.....	31
ЧИЧКО ДОКТОР.....	32
КОНЧЕ.....	33

КОМАР.....	33
ШАХ.....	33
ДАМА.....	34
МОНОПОЛ.....	35
КРИЕНИЦА.....	35
ВОЙНА!.....	36
НЕ СЕ СЪРДИ, ЧОВЕЧЕ.....	38
ПРОИЗВОДСТВО НА КУКЛИ.....	40
ПРОИЗВОДИТЕЛ И ФИЛИАЛИ.....	40
ПРОИЗВОДСВЕНИЯТ ПРОЦЕС.....	41
ДАТА НА ПРОИЗВОДСТВО. СРОК ЗА КОМ- ПЛЕКТУВАНЕ.....	42
МОДЕЛНО РАЗНООБРАЗИЕ. ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ НА ИЗДЕЛИЕТО.....	44
НАИМЕНОВАНИЯ НА МОДЕЛА. ИНДИВИДУАЛНО НАИМЕНОВАНИЕ И СЕРИЕН НОМЕР.....	44
ПОТРЕБИТЕЛСКО ИМЕ.....	45
КУКЛАТА КАТО СТОКА.....	46
ИЗБОР НА НОВА КУКЛА.....	47
ПЕТ ПАРАМЕТЪРА ЗА ОЦЕНКА.....	49
ОПТАКОВКА.....	49
ДИЗАЙН.....	50
МЕХАНИКА.....	52
ХАРДУЕР.....	53
ИЗКУСТВЕН МОЗЪК.....	53
ПЕРИФЕРИЯ.....	54
КАМЕРИ.....	54
МИКРОФОНИ.....	56
ВИСОКОГОВОРИТЕЛ.....	56
СОФТУЕР. ПРОГРАМНО ОСИГУРЯВАНЕ.....	57

ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ.....	57
ОПЕРАЦИОННАТА СИСТЕМА.....	57
ИЗБОР НА ДОПЪЛНИТЕЛНО ОБОРУДВАНЕ.....	58
ИЗБОР НА КУКЛА ВТОРА УПОТРЕБА.....	58
ОРИГИНАЛНИ КУКЛИ. КУКЛИ МЕНТЕТА.....	61
ВИДОВЕ СДЕЛКИ С КУКЛИ.....	63
ПРЕДЯВЯВАНЕ НА ПРАВО НА СОБСТВЕНОСТ (УСЛОВНО НАРЕЧЕНО "ЛЮБОВ").....	64
ПРОДАВАЧЪТ. ВИДОВЕ ПРОДАВАЧИ.....	66
НАЕМОДАТЕЛЯТ.....	66
ПРОИЗВОДИТЕЛЯТ КАТО ПРОДАВАЧ.....	67
ПРОДАВАЧЪТ КАТО СТОКА.....	67
ПРЕОБРАЗУВАНЕ НА КАЧЕСТВОТО СТОКА В КАЧЕСТВОТО КУПУВАЧ.....	68
ТЕАТЪРЪТ "ПАЗАР" - ОБЩИ ПОЛОЖЕНИЯ.....	68
ПОКУПКА НА КУКЛА. ЗАЩО ПОКУПКА?.....	69
ЦЕНООБРАЗУВАНЕ.....	69
МАЛКО ТЕОРИЯ.....	69
... И ПРАКТИКА.....	71
ПРИМЕРНА ОБЩА ЦЕНА.....	73
РАЗБИВАНЕ НА ЦЕНАТА ПО КОМПОНЕНТИ.....	75
ПРИМЕРНА ЦЯЛОСТНА КАЛКУЛАЦИЯ.....	77
САМО-ЦЕНООБРАЗУВАНЕТО.....	78
ПОКУПКО-ПРОДАЖБАТА.....	79
РЕКЛАМА.....	80
ОФЕРТА.....	80
ТЪРЖИЩА.....	81
БЮРА ЗА ПОКУПКО-ПРОДАЖБА.....	83
ИЗБОР ПО КАТАЛОГ.....	84
ИЗБОР ПО ИНТЕРНЕТ.....	85
ИЗБОР ПО ТЕЛЕФОНА.....	85

ДЕМОНСТРАЦИЯ НА СТОКАТА.....	86
ПРЕГЛЕД НА КАНАЛ.....	87
БАНДЕРОЛ.....	87
ПАЗАРЛЪКЪТ.....	88
ТЪРГОВСКИ РИТУАЛИ.....	89
ПОКУПКА ДИРЕКТНО ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ.....	91
ВРЕМЕТРАЕНЕ НА СДЕЛКАТА.....	91
ПЛАЩАНЕ НА ЦЕНАТА.....	93
ПЛАЩАНЕ В КЕШ.....	93
БАРТЕРНА СДЕЛКА.....	94
АКЦИИ.....	94
САМООБСЛУЖВАНЕ ОТ СТРАНА НА СТОКАТА.....	95
ПОТПЪЛВАНЕ НА ФАКТУРА И ФИНАЛИЗИРАНЕ НА СДЕЛКАТА.....	96
ЕКСПЛОАТАЦИЯ.....	97
ТЕХНИЧЕСКИ СПЕЦИФИКАЦИИ.....	97
ЕКСПЛОАТАЦИОННИ ХАРАКТЕРИСТИКИ.....	98
РЪКОВОДСТВО ПО ЕКСПЛОАТАЦИЯ.....	100
ЗАХРАН-ТУТВАНЕ НА КУКЛА.....	101
ЗАРЕЖДАНЕ НА КУКЛА.....	102
ШЛАНГ.....	103
ГУМИ.....	104
ТЕХНОЛОГИЯ НА СКАЧВАНЕТО.....	105
ПРЕХВЪРЛЯНЕ НА ЕЛИКСИРА.....	106
НЕДОСТАТЪЧНА ЕКСПЛОАТАЦИЯ. ПРЕКОМЕРНА ЕКСПЛОАТАЦИЯ.....	106
ПОДДРЪЖКА.....	107
ПОДОБРЯВАНЕ НА ТЕХНИЧЕСКИТЕ И ЕКСПЛОАТАЦИОННИ ПОКАЗАТЕЛИ СЛЕД ПОКУПКАТА (ПОТРЕБИТЕЛСКИ ТУНИНГ).....	109
ПОДОБРЯВАНЕ НА ДИЗАЙНА.....	110



ЪПГРЕЙДВАНЕ НА СОФТУЕРА.....	111
ЗАПАЗВАНЕ НА ВЕЧЕ ИНСТАЛИРАНИ ПРИЛОЖЕНИЯ.....	111
ИНСТАЛИРАНЕ НА НОВИ ПРИЛОЖЕНИЯ..	112
ИНСТАЛИРАНЕ - ПРОЦЕС.....	113
ЗАДАВАНЕ НА КОМАНДИ. ТИПИЧНИ РЕАКЦИИ.....	114
ТЕХНИЧЕСКИ ПРОБЛЕМИ.....	116
ЛОШИ СЕКТОРИ.....	116
ПОДОЗРИТЕЛНИ ШУМОВЕ.....	117
ЗАРАЗЯВАНЕ С ВИРУСИ.....	117
ТЕХНИКА НА БЕЗОПАСНОСТТА.....	119
ПРАВНИ ПРОБЛЕМИ.....	120
РАЗВАЛЯНЕ НА СДЕЛКАТА.....	120
КРАЖБА НА КУКЛА.....	122
КРАЖБА ОТ КУКЛА.....	123
УНИЩОЖАВАНЕ НА ПОТРЕБИТЕЛ ОТ КУКЛА.....	124
УНИЩОЖАВАНЕ НА КУКЛА ОТ ПОТРЕБИТЕЛ. ПРИКЛЮЧВАНЕ НА ИГРИТЕ.....	125
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	127

## ДО ЧИТАТЕЛЯ...

*Тази книга е адресирана до вас, мъже! Без значение от имотно състояние, възраст, занятие, външен (или вътрешен) вид. Може да сте на 18 или на 81. Ергени или женени. Бизнесмени или строителни работници. Професионални философи или фотографи любители. Важното е тя да ви бъде интересна и с нещо полезна.*

*Помоему тя би трябвало да е ценна с обзора на тема, която – в интерес на истината – е дъвкана и предъвквана от векове: отношенията между мъжа и жената. Надявам се да съм внесъл свежест и нов поглед към нея.*

**Авторът**

## ... И ДО БАШ ЧИТАТЕЛЯ

Съзнавам големия риск да бъда намразен от женската читателска публика, привикнала на ласкателно (и съответно – лицемерно) отношение от страна на силния пол. Но все пак в книгата е изразена една определено мъжка позиция...

Неотдавна с мен поспори една позната. Тя прочете по диагонал няколко параграфа от „упътването“ и с възмущение отказа да продължи – заяви, че се чувствала крайно обидена от подобно отношение към женския пол. Дори ме предупреди, че ще загубя жените като читателки.

Постреснах се. Но веднага нещо ми просветна – идеята в книгата РАБОТИ! Както ще видите по-нататък в изложението, жените умело използват особеностите на своята психика, за да влияят на мъжете. В случая: “Аз ще прочета тази книга, но ако пише само хубави неща за мен. Ако ли не – тогава война!” Или: “Критикувай (нас – жените), но вие (мъжете) да сте виновни.”

(Това е все едно Бай Ганьо да прочете “Бай Ганьо” и да рече на Алеко: “Хубаво си го написал, но не биваше да ме критикуваш.”)

Между другото – ако в света до този момент е писана сатира, тя подразбиращо се е насочена към мъжкия пол. Мисля, че една лека сатира на тема ЖЕНСКИ НЕДОСТАТЪЦИ не би навредила на нежната половинка от човечеството. Напротив.

Затова бих бил доволен да получа отзиви, макар и отрицателни. По-важен за мен е диалогът – чрез диалог се стига до истината.

*Нека жените не ме разбират погрешно. Аз не съм женомразец. Напротив! ЖЕНАТА е целта на живота ми. Ако не се интересувах от жените, нямаше да си губя времето в анализ на тяхната крайно интересна и загадъчна природа.*

*Обичам ви, кукли! (Вие мен – ако искате.)*

**Авторът**

## **СТРОГО СЕКРЕТНО!!!**

Информацията, предоставена по-долу, има поверителен характер! Тя не трябва да попада в ръцете на куклите, тъй като е резултат от търговски шпионаж – наблюдавани и изследвани са най-скритите и ревностно пазени тайни, тънкости и хитрости, присъщи на това технологично чудо – куклата.

Все пак – за успокоение на овластените да отворят този секретен документ, мога да заявя достатъчно отговорно: опасността не е чак толкова голяма. Използвани са най-съвременни методи за шифровка на съдържанието. Разгадаването му представлява трудност за куклите, независимо че са въоръжени с ИЗКУСТВЕН интелект. (Разчита се на психологическия момент – когато кукла разлисти първите страници на книгата, тя, водена от своите инстинкти, няма да разбере за какво става въпрос, ще се направи на обидена, ще захлопне кориците и няма да иска да чете по-нататък.)

Така че няма опасност да научат тайните за самите себе си – тайни, които ще станат явни за техните врагове, т.е. читателите на тази книга.

**СПОКО!**

## УВОДНИ БОЛЕЖКИ

В ОПАРВАНЕТО... извинете, УПЪТВАНЕТО обобщаваме многогодишния си опит на редовни ползватели на едно от най-широко разпространените изделия, които се срещат на пазара (на живота) – т.нар. КУКЛИ. Сменяли сме много модели, които наши усилия сега ни позволяват да предложим на читателите си изчерпателна информация по темата.

По тази тема има и други източници на сведения: книги, телевизия, кино... Към първите спадат всички любовни романи – като се започне от класиката и се свърши с розовите четива. Там въпросите, предмет на настоящото четиво, се разглеждат подробно. За нуждата от кукла, за избора на кукла, за използването ѝ по предназначение, за проблемите, свързани с експлоатацията ѝ, и т.н. За съжаление в тези четива – обикновено с прекалено голям обем и привидно изчерпателни, се съдържа твърде малко полезна информация. Само напъни на авторите им да демонстрират трезвост, прагматичност, вещина – каквито те, както се вижда от писанията им, не притежават.

Същото се отнася за телевизията и киното. Заинтересованият потребител може да изгледа десетки сапунени сериали с по хиляди епизоди всеки, и пак да не получи необходимите познания, които РЕАЛНО биха му донесли полза при покупката на кукла.

С цел да предпазим бъдещите купувачи от грешката да бройкат куклите като веяни лапнишарани и да се впечатляват от всяко звучно напасване на устните лигавици (с кодовото наименование ЦУНКА), направихме усилие да отсеем най-съществената информация и да им я предадем в СМАЧКАН ВИД!

## НАЧАЛНИ СЪВЕТИ КЪМ ПОТРЕБИТЕЛИТЕ

Четивото съдържа техническа, търговска и правна информация, както и практически съвети към потребителите на играчка, тип КУКЛА, предназначена за ползване от губещите играта с нея (т.нар. МЪЖЕ). (Самите кукли също могат да го ползват, като съобразят спецификата на ди-зайна на играчката със спецификата на своя собствен ди-зайн.)

### **Предупреждение:**

Куклата не е безопасна играчка!

Поради неправилно боравене с изделието, както и поради неизбежните бъгове в софтуера, куклата... извинете, куклата може да ви наругае, да ви забие звучен шамар, да ви наръга с ножче. Затова прочетете внимателно упътването по експлоатация, най-вече главата: ТЕХНИКА НА БЕЗОПАСНОСТТА. Ще я откриете по картинката: череп с кръстосани кости. (Ако не внимавате, тя може да се окаже последният ви автопортрет. Който спокойно може да наречете НАТЮРМОРТ, т.е. мъртвец натюр.)

# ЗА ТРЕТАТА СИГНАЛНА СИСТЕМА (ВНИМАНИЕ: червен светофар!)

*Животът е театър и всички сме актьори.*  
**Шекспир – велик театровед**

*Животът е пазар и всички сме търговци.*  
**Пишман търговец**

Настоящият текст е видим само за читатели, разполагащи по необходимост освен с двете до болка познати им сигнални системи – ПЪРВА и ВТОРА (до болка, защото и при първата, и при втората винаги се стига до болка), така и с още една, наречена от нас ТРЕТА СИГНАЛНА СИСТЕМА.

Ще оставим изследователите тепърва да се занимават с този нов феномен в областта на психофизиологията, само ще отбележим, че тя е като всяка друга сигнална система – включва се при наличие на СИГНАЛ.

Какво е ОТЛИЧИЕТО ѝ спрямо първата и втората сигнални системи? Защо трябва да ѝ се обръща специално внимание?

Защото сигналът е специален: чист, ясен, шумолящ. На ЕВЪРГРИЙНИТЕ... извинете, ВЕЧНОЗЕЛЕНИТЕ (хартийки)!

Най-простото (популярно) определение: *Трета сигнална система е налице, когато по-голямата система, на която третата сигнална система е подсистема, систематично получава системна информация за системата на разплащанията във всякакъв вид, на всяко място и по всяко системно време.*



Най-сложното (професионално) определение: *Ако знаете какво са парите, значи имате трета сигнална система.*

Предполагаме, че същността и предназначението на първата и втората сигнална система са ви в общи линии познати. ПЪРВАТА е предназначена за поддържане на тялото щръкнало, ВТОРАТА – за поддържане на духа щръкнал. А ТРЕТАТА се грижи ВСИЧКО ОСТАНАЛО ДА Е ЩРЪКНАЛО.

Ако си спомняте предишната книга от поредицата – „ХВАНИ СИ КУКЛА” – тя разглеждаше същия проблем, но от позицията на по-непретенциозния купувач. По-точно – купувач, НЕОСЪЗНАЛ своята роля на купувач. В нея се говореше за честност, почтеност, благородство... Т.е. книгата разглеждаше проблема на равнище ВТОРА сигнална система.

Авторът обаче смята, че не бива да се отнася лицемерно към читателя, като замазва очите му с психоизпращания. Затова и написа продължението – за ТРЕТАТА СИГНАЛНА СИСТЕМА.

### **Внимание!**

Преминете ли към ТРЕТО игрово ниво, **НЯМА ДА МОЖЕ ДА СЕ ВЪРНЕТЕ** на ВТОРО. (Това не е компютърна симулация! Ще правим ПРОМИВАНЕ НА МОЗЪЦИ!)

Така че си помислете, преди да продължите да размачквате тази книга!

# ИЗЛОЖЕНИЕ

## ЗА ИГРАТА

*Животът е игра, в която играчите са играчки.*  
**Игра (на думи) от играч/ка**

Човек, и добре да живее (може би и затова), СЕ ЗАИГРАВА. В играта, наречена ЖИВОТ.

(Дълго таях убеждението, че животът не е игра и че с него не бива да се играе. Докато накрая прозрях – дори аз да не искам да си играя с него, той си играе с мен. Затова реших да обърна по-сериозно внимание на проблема. И в резултат на бял свят се появи тази книга.)

Най-добре играта на живот се играе поединично. За съжаление в тази си абсолютно професионална версия – САМОТА, тя е изключително сложна, трудна, с много нива и малко играчи са способни на подобен играчески подвиг. (Аз познавам само двама – *Робинзон Крузо* и *Кант*. Първият по неволя, вторият по своя воля.)

Затова в ГОЛЯМАТА ИГРА (на живот) са предвидени и по-мънички, помощни версии – за неспособните да се борят сами с предизвикателствата. Ако не искате по цял ден да бръчкате мозък и да лъскате бастун, трябва да се бръкнете в джоба и да се изръсите за някоя ПЛАТЕНА версия. Например за ИГРАТА С КУКЛА.

Покупката на играчката КУКЛА дава възможност играта на живот да се играе с двама играчи. А не сам със себе си, както вече споменахме – напълно безплатната, но постна, безинтересна и крайно тъжна версия на играта на живот с търговското наименование САМОТА.

## **КАК МИНАВА ДЕНЯТ НА ЕДИН САМОТЕН ИГРАЧ?**

*Перковците са най-добрите програмисти.  
Лек като перце*

(Тази глава е отклонение от темата, затова може и да не я четете.)

Аз съм ПЕРКО (т.е. оператор на гъше ПЕРо и на КОмпютър).

Някои от операторите наричат себе си писаатели. Аз не съм писател, а ПРОГРАМИСТ. Писач на програми. За КОМПЮТРИТЕ НА БЪДЕЩЕТО.

Засега никой не ги чете тези програми. (Тази книга е също програма. Но – тихо, патентна тайна!) Те са прекалено сложни за съвременните изкуствени интелекти. След време обаче (когато компютрите придобият истински РАЗУМ, и който ще започне да изпитва нужда от наистина смислени алгоритми) ще поискат да се зачетат в архаичните програми на перковците (и останали непрочетени от ИЗПЕРКАЛИТЕ).

Знайте: всяка написана черно на бяло програмка (може и в рима) е сигурна инвестиция, макар и за в далечното и твърде неопределено бъдеще! (Така че ставайте перковци, докато е време!)

Ето как протичаше всеки мой ден – до момента, в който в стаята ми не се наблъскаха кукли (е, всяка в различен час от денонощието):

- ставане (в 4 сутрин);

- правене на кафе (3x1);
- побутване на включения на *STAND BY* лаптоп да се събужда и СТАРТ на писането (на програми);
- 8 – закуска;
- 9 – фитнес;
- 11 – душ;
- 12 – обяд;
- плаж;
- продължаване с писането на програми;
- 6 – вечеря;
- бизнес срещи с други програмисти;
- набелязване на ПРОГРАМИТЕ за следващия ден;
- 12 – лягане;
- ставане (в 4 сутрин)...

Както сами се убеждавате, безрадостно минава животът на самотния перко. Трудно се играе тази игра – САМОТА.

Това положение обаче е на път да се промени. Реших да си КУПЯ КУКЛА.

## ***КУКЛА – УНИВЕРСАЛНАТА ИГРАЧКА***

### **СЪЩНОСТ**

В детството (до 100-тната година – след това настъпва зрелостта) любимите играчки на момченцата са пистолетчетата, компютърчетата, автомобилчетата. Условно може да ги наречем СПЕЦИАЛИЗИРАНИ играчки. С всяка една от тях се играе отделна, скучна, бързо омръзваща игра.

Куклата обаче е УНИВЕРСАЛНА играчка. Която може да замести всяка друга специализирана играчка. С нея се играят различни игри: на ЧИЧКО ДОКТОР, на

МЕДИЦИНСКА СЕСТРА, на КОНЧЕ, на БОБ, на БУТИЛКА и т.н. (Самата кукла може да поиска да си поиграе на ДАМА, макар че за нея това е трудна игра.) Други игри: КРИЛЦЕ ЗА КЪЛКА, КОМАР, МОНОПОЛ, КРИЕНИЦА (на трети играч в гардероба), НЕ СЕ СЪРДИ, ЧОВЕЧЕ (аз заминавам с другото). Дори на ВОЙНА (с истински оръжия – чинии, саксии, точилки) и т.н.

С какво куклите са по-добри от танкетата, самолетчетата, ракетките?

Ножчетата, автоматчетата, бомбичките РЕШАВАТ ПРОБЛЕМИТЕ. Бам, ръг, пата-кюта, тряс и край – имаше проблем, няма го. Т.е. тези играчки са ОГРАНИЧЕНИ ФУНКЦИОНАЛНО. Играта (на живот) с тях свършва бързо. (Играчите също.)

А куклите?

Хм. Те СЪЗДАВАТ ПРОБЛЕМИТЕ! Войната... извинете, играта с кукла може да продължи дори след като сте победен, т.е. умрял. По-точно – може да ви се иска да сте умрял, но това да не ви се разреши от куклата и тя да продължава да ви убива.

Последно. Ножчетата, автоматчетата, ракетките, танкетата, самолетчетата, корабчетата са СРЕДСТВА за постигане на целта: куклата (а не обратно). Всички сме учили история и (трябва да) помним, че заради една празноглава кукла се водила 10-годишна профилактична война между много пълни глави. Е, тогава не е имало автоматчета, оръдийца, ракетки; децата си играели с мечове, лъкове и стрели, копия и ДЪРВЕНО КОНЧЕ.

Ще ви издам една велика (моя) тайна. (За да си заслужи парите, които сте броили за тази книга.)

ТАЙНАТА: всички войни се водят заради тези кукли!

(Не вярвате? И аз не вярвам. Но си заслужава да се поумува.)

## КУКЛАТА КАТО МАШИНА

Не всяка играчка може да се похвали със сложна конструкция – вземете в ръце старата си футболна топка. Кожено кълбо, пълно с въздух. И в куклата има кожено кълбо, пълно с въздух, но неговото предназначение не е да го подмятате, ритате и забивате във вратата...

**ЗАПОМНЕТЕ:** куклата е най-сложната от всички произведени досега играчки! Тя не е система от лостове, зъбни колелца и механични предавки, а **БИОЛОГИЧНА МАШИНА**. (Още *Ламетри* се беше изтървал, че човекът е машина.) В нея по изумителен начин са организирани – и то на квантово равнище, милиарди, милиарди, милиарди микроелементи, да ги наречем нанороботи, всеки от които изпълнява определена функция. Това е свръхсложна технология – не ви съветвам, след като си купите кукла, да започнете веднага да я разглобявате, за да видите какво има вътре – обща болест на момчетата. (Е, ако сте професионален хирург, може да клъцнете с цел тунинговане някое и друго по-дълго парче. Например **ЕЗИКА**.)

Някои потребители ще възразят: защо сравнявате куклата с машината? Машината е просто устроен механизъм – каквото ѝ наредите, тя го изпълнява; принципът на детерминираността важи за всички механизми. Докато куклата има собствено поведение и не се поддава на управление. Тя има разум (т.нар. **ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ** – вж. по-долу). Някои се престарават в усилията си да идеализират куклите – според тях те имали дори свободна воля!

Това е вярно. Рядко може да накарате кукла да изпълнява команди. Ако ѝ наредите да затвори вратата: “Хай ма, затвори вратата, че ми изстина гъзът!”, тя ще се направи, че не е чула, дори незабелязано ще я подпре с близката ваза.

Но не се поддавайте на подобни крайни внушения. Т.нар. свободна воля всъщност е резултат от

несъвършенството на машината, наречена кукла. Тя не изпълнява командите не защото не желае, а защото НЕ МОЖЕ. Т.е. вие искате прекалено много от стока, купена на толкова ниска цена. (Не може да накарате компютъра си да обработи повече информация за единица време, отколкото за колкото е проектиран; ще блокира.) Именно този блокаж при куклите дава на някои погрешната индикация за свободна воля.

Куклите са елементарно устроени машини. Необходими са само няколко най-прости заявки към процесорния им чип, за да изпълнят точно вашите заповеди. Тези заявки: “миличка”, “слънчице мое”, “душицо”, се обслужват с предимство. Подобни преференциални обръщения са всъщност скрити конвертори на програмния език от високо (*source code*) на ниско (*object code*) ниво. Сега вече куклата ви ще се справи безпроблемно: ще остави парцала, с който мие пода, и ще притвори тихо и внимателно вратата, за да не ви стресне, докато гледате нещастно гола във вратата на любимия си отбор.

Не винаги обаче неизпълнението на командите се дължи на машинното несъвършенство. Някои по-скъпи модели се отличават с качествения си хардуер и софтуер. И не изпълняват желанията ви не защото не могат. Вместо вие да ги използвате, използват ви те (по правило ученикът изпреварва учителя си). Например – горният пример: още преди да сте оформили в съзнанието си мисълта, че вратата трябва да се затвори, куклата вече е анализирала ситуацията и реагира първа: “Мили, ако обичаш, притвори вратата, ще ми изстине дупенцето. И после ела да те цункам.” (Преглътнете загубата на любимия си отбор и изпълнете тази заповед.)

Ето защо не се нахвърляйте да купувате най-скъпия модел, който ви се изпречи на пътя. Може да се окаже, че въпреки упътванията по експлоатация, въпреки стажа ви като играч с кукли, да не се справите с неговата

сложност. (И качеството „купувач“ да придобие качеството „стока“. Но за това – по-нататък.)

## **ОСНОВНИ КОНКУРЕНТИ: АВТОМОБИЛЪТ И КОМПЮТЪРЪТ**

Куклата е най-добрата играчка за мъжа, но не е единствената. Нейни опасни конкуренти са КОМПЮТЪРЪТ и АВТОМОБИЛЪТ. С какво те са по-добри, и съответно – по-лоши, от куклата?

По отношение на цената няма какво да се каже. И трите играчки са скъпо удоволствие.

**СЪЩЕСТВУВАТ** престижни лъскави кукли... извинете, лимузини с хиляди екстри. Някои от които – бронирани „до подметките“. Те са предназначени за ползватели от типа ГОЛЯМ ТАРИКАТ. Лесно не може да пробие защитата им, още по-малко – да влезете в тях.

Другият върхов модел, на който се нахвърлят богатите купувачи, са свръхбързите спортни коли. Тях не може да карате току-така. Трябва да имате специални шофьорски умения, т.е. категория С (С-валяч). В противен случай на хлъзгав и непознат (за вас) път те така могат да ви изпързаят, че да ви се вие свят цял живот.

Цената и на двата модела е безбожна.

**СЪЩЕСТВУВАТ** компютри, които нямат нищо общо с т.нар. домашно пи-си – модел, миришещ на разлято кафе, мазни сандвичи и изтръскана пепел. Това са т.нар. СУПЕРКУКЛИ... т.е. СУПЕРКОМПЮТРИ за милиони, с които сте в състояние да играете каквато игра си пожелаете, независимо от изискванията ви към хардуера и софтуера. Дори ще спрат, за да ви изчакат, и ще ви джафкат за още данни.

И трите вида играчки са капризни, имат скъпа и постоянно ангажираща вниманието поддръжка. И за трите са важни годините – дата на производство и степен на износеност. И при трите трябва да се внимава при избора



– да се следи за гаранцията при новата стока, или ако е втора употреба – за скрити дефекти.

И куклата, и автомобилът предявяват еднакви изисквания: да им осигуриш гараж, да ги милваш, целуваш (ако е по-скъп моделът), да влизаш редовно в тях, да помпаш гуми, да ги караш на предна (и задна) скорост, да се харчиш за постоянна смяна на тапицерията, да изразходваш препарати за миене, лакиране, китосване (когато годинките им се умножат) и т.н., и т.н.

С компютърния екран може да се гледате часове. И въпреки това да не можете да се разберете един друг. Особено ако не познавате принципа на действие на компютъра – изпитвате огромно желание да го командвате, но и ужас от самата машина. Вие натискате едни копчета, задействате други команди...

Същото е (същото ли? Напротив, по-сложно, трудно и отговорно е!) с куклите. Натраквате върху клавиатурата (по *SKYPE*, защото от няколко дни не си говорите): “Върви в кухнята и сготви нещо за вечеря.” А на екрана се изписва преводът: “Нали вчера ми обеща да ме заведеш на ресторант!”

Ако объркате нещо, докато се ровите из програмите, можете да се върнете на същото място, като използвате командата *UNDO* (обратно). Ако грешката ви е по-голяма и мониторът ви покаже син екран, просто рестартирайте. При куклата обаче няма как да се върнете обратно, нито пък да рестартирате. (Единственият ви шанс за рестарт е с друга кукла.)

## ***ОСОБЕНОСТИ НА ИГРИТЕ С КУКЛА***

Кое е най-характерното за всяка игра?

Естествено ПРЕЦАКВАНЕТО. “Прецакване” (класически термин от играта на карти – “цакам”) означава, че си загубил играта – прецакали са те. Ако нямаше прецакване, нямаше да има и игри.

Независимо, че куклата е просто една машина, тя не бива да бъде подценявана като играч. Момченцата, които си играят с кукли, по правило губят игрите, а загубата е съпроводена с юнашко циврене от тяхна страна. (Затова играта с кукли понякога е наричана ИГРАЧКА-ПЛАЧКА.) Тя нерядко ги кара да посегнат към други, макар и по-безопасни играчки със следните играчки – пистолетчета (с по един патрон), (бръснарски) ножчета или (натъркани със сапун) възженца, с които предпочитат да си играят насаме.

ЦЕЛТА на играта, както при всички останали игри, е ДА СЕ СПЕЧЕЛИ.

ДЕВИЗЪТ на играта е: УНИЩОЖИ противника С ВСИЧКИ ВЪЗМОЖНИ средства!

ПРАВИЛА: играта с кукла има основно и единствено правило: ПРАВИЛАТА СЕ ЗАДАВАТ ОТ КУКЛАТА. Тя е (уж) по-слабият играч и затова би трябвало да ѝ се предостави бонус. (Но всъщност това е ПЪРВОТО ПРАВИЛО, наложено от куклата – подлъгването, че трябва да бъде съжалявана, на нея да се съчувства, да ѝ се помага...)

Ако речете да се позовете на логическата необходимост и добронамереността си – навън е студено и куклата ви трябва да облече дебела връхна дреха, а тя прекрачва прага само по тънко копринено рокле, ще се сблъскате с неочакваната ѝ реакция: “Не ме учи как да се обличам!” Но след 5 минути треперене на студа: “Защо не ме предупреди, че навън е хладно?” “Предупредих те, скъпа...” “Да, но не ми каза, че е ТОЛКОВА студено. И не го каза с подходящ тон. Трябваше да настояваш.”

На следващия ден, вече с уверен тон, казвате: “Мила, днес е студено! Облечи си коженото палто от норка.” (На ум: „За което се изръсих толкова пари и за покупката на което ще съжалявам цял живот.”)

“А, не, то не ми стои добре, в него изглеждам дебела...”

(Уф!) „Добре, облечи КАКВОТО И ДА Е. Навън НАИСТИНА е студено!”

“Ама ти какво? Да се заяждаш с мен ли си решил? Точно днес нямам настроение.”

“Не, просто те предупреждавам, нали ти самата ме помоли...”

“Сега пък прехвърляш вината върху мен!” (Ефект на гласа: ДИСТОРШЪН – вж. по-долу.)

Така – минута след минута. Непрекъснато сте изправени пред нови изпитания в играта – нови правила, неочаквани обрати, връщане на предишни позиции и т.н. Нито за миг скука!

## ***ВИДОВЕ ИГРИ С КУКЛИ***

Преди да вложите голяма сума в покупката на такава СТОКА, каквато е куклата, е редно да си зададете въпроса: “За какво, по дяволите, да я използвам?” Добре би било още в самото начало да сте наясно за какво ще си харчите парите (и живота си).

Както пояснихме по-горе, с кукла може да играете всевъзможни игри. По-долу ще разгледаме накратко същността на част от тях.

## **ИГРА НА ПРИКАЗКИ**

Играта на приказки е ПРЕЛЮДИЯ към всички други игри с кукла. Тя се състои в бясно НАДЛЪГВАНЕ. Двамата играчи се сгушват в уютно кътче, където никой не ги вижда (може в преграденото от огромен фикус сепаре на кварталното барче), и всеки тихичко шепне на другия по някоя – според своите предпочитания – ПРИКАЗКА ЗА ЖИВОТА. Очите на двамата играчи замечтано блесят – до такава степен могат да се увлекат от играта и да

повярват, че приказката може да се превърне в ИСТИНА. А реалният живот – в ПРИКАЗКА...

Какви приказки обикновено се разказват в такива ситуации – преди да започне баш играта?

Една от най-популярните приказки е за Дядо Коледа и Снежанка. Очите на куклата заискряват като снежинки (може би оттук – Снежанка), когато Дядо Коледа (“Дядо” – наистина може да е дядо, а “Коледа”, защото само по Коледа успява да зареди куклата си, вж. по-долу) обещава да ѝ донесе пълен чувал с подаръци. За куклата остава само задължението да изиграе ролята на тази (досадна) Снежанка...

Като Снежанка пък си представя куклата разказвачът – иска му се една Снежанка (в поза “лежанка”) да му разопакова подаръците (докато той разопакова своя подарък, т.е. нея).

Куклите, от своя страна, обичат да разказват на своите слушатели приказката за КОТАРАКА С ЧИЗМИ, който геройски се бори (естествено, както в приказката – с непозволени средства) срещу маркиз дьо КОЛБАС и накрая спечелва замъка му. (На куклите много им се иска техния селски котарак да obuе градски чизми и да „изработи” някой преуспял столичен месар, като му вземе бизнеса. Как ще стане на практика – не е ясно.)

Куклите пък обичат да слушат приказката за ПЕПЕЛЯШКА, която след многобройни преобличания, театралничене и постоянно сменяне на самоличността си спечелва принца (от Абу Даби), замъка и златната му каляска. Независимо че започва бизнеса си само със своята ТИКВА. Тя вече е разбрала най-важното (великите неща са ПРОСТИ) – трябва да е Пепеляшка (т.е. ПЕПЕЛЯВОРУСА).

Приказката за ЗЛАТНАТА РИБКА е класика. В нея се разказва как един най-обикновен дядо (който по цял ден седи пред телевизора, налива се с бира и блъска карти) отива на риболов (защото все нещо трябва да се

яде). И хваща ЗЛАТНА РИБКА! Т.е. страхотна кукла, приказно богата, с безброй роднини – по-големите риби, и в същото време умна като риба. Та тази кукла го гледа предано в устата и го моли да ѝ каже поне едно желание. Например повишение в службата, нова кола, екскурзия до Хаваите и т.н.

За съжаление златни рибки вече има само в приказките – в днешното третосигнално време най-много да ви подгони някоя АКУЛА. Така че забравете тази приказка.

Има и други приказки – за ТРИМАТА БРАТЯ И ЗЛАТНАТА ЯБЪЛКА (колко МНОГО ЗЛАТО има в тия детски приказки!). Та в тая приказка се дума как трима братя се бият кой да откъсне златната ябълка (т.е. куклата) от градината на комшията. Но за тяхна зла участ се появява някаква ламя, надарена с цели ТРИ ГЛАВИ (расли вероятно във ФРЕНСКА ПОЛИНЕЗИЯ), и отмъква ябълката под носа им.

Да не забравяме друга една класика – Кумчо Вълчо и Кума Лиса: БОЛЕН ЗДРАВ НОСИ. Локумите тук се разтягат от куклата – с неясен за глупавия вълк подтекст... (вж. по-долу играта на КОНЧЕ).

Но да я подкарваме по същество...

## КРИЛЦЕ ЗА КЪЛКА

Тази игра налага известно пояснение.

Тя може да бъде наречена ключова, начална или ОСНОВНА игра. Защото всички други игри се играят едва след като играчите постигнат споразумение относно играта КРИЛЦЕ ЗА КЪЛКА.

Особен момент тук е, че играта се играе на ФОНОВ РЕЖИМ. (Така работят много от процесите в компютъра, паралелно с текущите процеси – като фон на всичко, което се случва на екрана.) Обаче докато другите игри се играят активно, с ангажиране на цялото внимание, тази игра е по-

скоро обвързващо правило, което трябва да се помни от двамата играчи.

**Правилото:** АЗ (купувачът) ТИ ОСИГУРЯВАМ ПОДСЛОН – ПОД КРИЛОТО СИ, ТИ (куклата) МИ ОСИГУРЯВАШ ДОСТЪП ДО КЪЛКИТЕ СИ.

Тази игра е едно от малкото изключения от игрите, в които прецакването е в основата на играта. Напротив, всеки играч (би трябвало да) играе в интерес на другия. Обаче, както при всяка игра, така и тук се наблюдава тенденция за прецакване. Тя намира израз в изродената версия, наречена не КРИЛЦЕ ЗА КЪЛКА, а КРИЛЦЕ ИЛИ КЪЛКА. (Това са две различни игри.)

При ИЗРОДЕНАТА версия е налице стремеж всеки играч да наложи своите играчески способности за сметка на другия. И може да се окаже, че куклата е дала своите кълки, но не е получила обещаното крило. Както и обратното: предоставено ѝ е крило, но тя постоянно намира предлози да не допуска другия играч до кълките си. И в двата случая някой от играчите е прецакан.

Така че всички израждания на ПРОИЗВОДНИТЕ КЛАСОВЕ (“производен клас” е програмистки термин; не е нужно да го помните) на игрите (експлицирани, т.е. обяснени по-долу) са резултат от израждането на ОСНОВНИЯ КЛАС (пак незадължителен за запомняне специализиран термин) на играта КРИЛЦЕ ЗА КЪЛКА.

## БУТИЛКА

Играчите обикновено започват от нивото ИГРА С БУТИЛКА. Същността ѝ се състои в следното: отнякъде се намира пълна бутилка (шампанско; по-напредналите играчи предпочитат твърдо гориво), която трябва да бъде изпразнена. Двамата играчи се редуват – глътка за теб, глътка за мен.

Когато бутилката остане само голо стъкло, тя (по невнимание от страна на някой играч, който се опитва да се слее с пода) е завъртана така, че гърлото ѝ да сочи

някой от играчите. Традицията е то да сочи към куклата. Така се слага началото на следващата игра: **РАЗОПАКОВАНЕ И ОПАКОВАНЕ** на кукла.

## **РАЗОПАКОВАНЕ И ОПАКОВАНЕ**

Може би най-разпространената игра с кукла. Тя, както се вижда от наименованието ѝ, се състои от две нива – разопаковане и опаковане.

От финансова гледна точка **РАЗОПАКОВАНЕТО** е по-лесната част от играта. Особено през лятото, когато куклата е опакована оскъдно – минижуп около задните и блузка около предните брони. Две секунди и нивото е преминато.

Малко по-трудно е разопаковането на куклата през студените дни. Тогава може да се натъкнете на множество опаковки, всяка от които изисква специална техника на сваляне. Особено досадни са разните панделки, връзки, ципчета... Играчът трябва да бъде опитен, за да премине нивото, в противен случай куклата може да се отегчи и да си потърси друг играч.

След продължителни тренировки може да се научите да вършите разопаковането бързо. Не е нужно да полагате специални грижи към свалените опаковки – да ги гладите, сгъвате и подреждате. По-добре ги разхвърлете из цялата стая – след свършване на играта куклата сама ще се опакова.

Доста по-голям зор ще видите при второто ниво – **ОПАКОВАНЕТО**. Това ниво предполага, че преди това сте играли и други (**НЯКАКВИ**) игри, в резултат от което сте получили квалификационен дан **ЧИЧКО ПАРИЧКО** (т.е. Заслужил майстор на спорта).

Това ниво изисква сериозни играчески качества – най-вече **ВОЛЯ**. Ще се налага да висите по осем часа пред деветия магазин, в който куклата влиза, за да пробва поредната опаковка. Уменията ви на играч са поставени на изпитание и от добронамерените провокации от нейна

страна: тя всякак се старее да открие слабото ви място: “Мили, нали няма да се сърдиш, ако си купя това тънко и фино коланче от крокодилска кожа?” (Наистина е тънко – изобщо не се вижда.) „Пък и струва само 200 долара (точно толкова имаш в портфейла си – лично се убедих, докато ползваше банята).”

Най-трудният момент идва, когато в играта неочаквано се намеси трети играч. Неговата тайнствена роля се състои в това: да разопакова вашата кукла, докато вие я опаковате. Вие я опаковате, той я разопакова, вие я опаковате, той я разопакова, вие я опаковате, той я разопакова... – играта става интересна и протича на високи обороти. Докато, поглеждайки се в огледалото, установявате, че са ви поникнали рога. Сега е най-подходящият момент да оставите двамата да си играят, и да отидете в зоологическата градина, за да попасете трева. Ще ви пуснат безплатно – не е трудно да се досетите защо.

## ЧИЧКО ДОКТОР

Тази игра е позната на всички – едва ли има някой, който поне веднъж през живота си да не е ходил на лекар. Докторът казва: “Съблечете се и легнете ей там.” Куклата се подчинява – все пак болестта трябва да се лекува. И започва обстоен преглед... – пациентката е опипвана с цел да се открие мястото на (сърдечната) болка. Единствената особеност на играта се състои в замяна на проверката за болка с проверка за СЪРБЕЖ.

Диагностиката завършва с локализиране на точката, където най-силно сърби. Когато тя бъде установена от опитната лекуваща ръка, идва ред на КОНСКАТА СПРИНЦОВКА. Добрият специалист винаги успява да направи така, че пациентката да не усети момента на боцването, за да не се уплаши. Той милва нароченото място и когато куклата се успокои, с точен и



премерен жест забива острието. Изохкването в такива случаи е кратко и приятно болезнено.

Не винаги обаче лекарите са способни да вкарат острието отведнъж. Особено онези пред пенсия – трудно вдяват “конеца в иглата”. Куклата може да не издържи продължителните напъни и да се откаже да играе (освен ако докторът не ѝ е обещал алтернативно лечение – според народната медицина, например ПЕРЛЕНА огърлица против уроки).

## КОНЧЕ

Тази игра е позната на всички. С единствената особеност, че кончето е купувачът, а ездачът – куклата. Самото конче трябва да търчи на четири крака из стаята (което не винаги е лесно, защото понякога кончето е цяло слонче). А ездачката с индиански вик го пришпорва и крещи неразбираеми за него думи, защото са произнесени на пилешки диалект: “ПИ-ще ПИ-те ПИ-яз ПИ-дя ПИ-цял ПИ-жи ПИ-вот. Яхууу!”

## КОМАР

Една определено неприятна игра за собственика на куклата. Поначало комарът е забранен, но в отношенията с куклата важат други правила.

КОМАРЪТ (т.е. куклата) кръжи около жертвата си и се стреми да ѝ изпие кръвчицата. От време на време набелязаната цел замахва с мощна лапа, за да смачка натрапничката (хапещите комари са винаги женски). Обаче, както се знае, комарите са много бързи и хитри и докато жертвата набира сили да замахне от едната страна, комарът вече е преминал от другата.

Болката от ужилването е ужасяваща. В хобота на гадинката се изсмукват и кръв, и пот (под формата на вече спечелените пари). Смученето е най-ефикасно, когато

жертвата СПИ (и сънува розови сънища за щастлив съвместен живот).

## ШАХ

Разпространена игра, предимно за играчи, които наричат себе си интелектуалци. Особеното тук е, че основните играчи са ПЕШКАТА и ЦАРИЦАТА. Те (уж) са от един отбор, само че царицата е винаги бяла (чиста и неопетнена), а пешката е черна (в смисъл – черна овца в очите на царицата, докато на самата пешка ѝ е черно пред очите).

Целта на играта е царицата да... държи в ШАХ своята пешка. Т.е. пешката не знае какво прави царицата, не може да извърши и един свободен ход, като постоянно е на тръни – от страх да не напусне шахматната дъска.

Играта се усложнява от строгите правила: докато пешката може да се движи само НАПРАВО (спазвайки всички норми на поведение), царицата може да кривва – оттук и древноримското *CURVE* (КУРВ...), т.е. крива линия. Тя може да миткосва по цялото игрално поле – напред, настрани, по тъч линията, да се връща въщи, да тропа с крак и да иска да започне играта отначало...

За да не си износва краката от много крачене (чак разкрачване), тя често изземва КАЛЯСКАТА на пешката (някой стар, раздрънкан ФОРД, ОПЕЛ, ФИАТ); не случайно пешката се казва “пешка” – върви пеш. И докато геройски се мъчи да проправя пътя на царицата към първия им панелен замък, царицата извършва ИНСПЕКЦИЯ на другите значими (за нея) фигури: ПЕШКИ (колкото щеш, най-вече черни, но и бели, ако са с по-дълги коси), ОФИЦЕРИ (цариците си падат по военните), КОНЕ (заради конските им способности) и т.н.

Оловното войниче... извинете, пешката обаче върви напред, скътала до сърцето си подареното ѝ някога цвете (от царицата – бивша балеринка) с надеждата, че някой ден може и да стане ЦАР.

## ДАМА

Освен на царица (вкъщи) куклата може да се изкуши да играе и на (светска) ДАМА. Тя навлича (скъпи) опаковки и започва да подскача по тротоара, стъпила на високи токчета, като чупи разни стойки. Сяда в някое заведение, премята крак връз крак, вдига тежко цигара и премерено започва да оглежда света наоколо си. От време на време от устата ѝ може да излезе някоя смислена реплика.

Трябва непрекъснато да сте в близост до нея, защото тази игра поначало НЕ Й Е ПОЗНАТА и ако при подскачането (за да се издигне в очите на някой друг) направи погрешна стъпка, да я спрете навреме, за да не ви излага пред другите играчи.

## МОНОПОЛ

Монополът, както подсказва самото наименование, е задължителна игра. Все някой трябва да управлява царството. Въпреки че монополизирането е забранено от закона, на практика всички ключови постове в ПРАВИТЕЛСТВОТО се заемат от куклата. Най-вече министерството на ФИНАНСИТЕ. Както и други възлови министерства – на ИКОНОМИКАТА, на ВЪТРЕШНИТЕ работи, ВОЕННОТО министерство, на ОБРАЗОВАНИЕТО... Единствено министерството на ТРУДА, както и министерството на СОЦИАЛНИТЕ ГРИЖИ са изцяло в ресора на собственика на куклата (в смисъл че ресорите му, т.е. краката му, се огъват под тежестта на проблемите – за тези министерства парите никога не стигат).

## КРИЕНИЦА

Криеницата е една от най-популярните и интригуващи игри. В нея куклата замазва (т.е. завързва)

някак си очите на собственика си и търчи да се крие в най-неочаквани за него места: непознати и отдалечени заведения, чужди вили, апартаменти, яhti. И за да не остава сама в тъмното, защото обикновено скриването е съпроводено (за по-сигурно) със загасяне на лампата, тя си осигурява някой по-мускулест нощен пазач.

Понякога скриването е толкова добре изиграно, че собственикът не може да разбере къде изчезва куклата му цели месеци, дори години. Единственият жокер, който може да използва, е така наречената ДЕТЕКТИВСКА АГЕНЦИЯ. Там играчите са от класа и са специализирани да откриват скрити кукли. След няколко дена усилена работа те чукат на вратата на собственика и казват: “Намерихме ви куклата. Ето на този адрес се е скрила.” И показват снимки на въпросната персона, обикновено без опаковка.

На играча не му остава нищо друго освен да отиде на адреса, да си вземе куклата и да я похвали за способността ѝ да се крие. Куклата, естествено, изпада в див възторг и за благодарност му предлага незабавно да изиграят следващата игра – на

## **ВОЙНА!**

Любимата игра на момченцата!

За разлика от “класическата” игра на война, войната с кукла е **НАИСТИНА ОПАСНА ИГРА!** Един път нарочи ли те за свой враг, куклата те преследва до пълна победа. Във войната с нея няма правила. (Не може да се оплачете на Червения кръст за нехуманно отношение към победения.)

Всички войни си приличат. Затова само ще маркираме най-характерните моменти от тяхното протичане. (За по-подробна информация може да прочетете романа „Война БЕЗ мир” – така ли му беше заглавието?)

Войната започва с ЛЪЖЛИВИ ДИПЛОМАТИЧЕСКИ ХОДОВЕ. Воюващите страни се прегръщат, целуват, измислят си общи врагове, против които уж ще се борят. Това се прави с цел да приспят бдителността на противника и в същото време се подготвят за войната, като организират нападението.

Началото на войната включва нейното ОБЯВЯВАНЕ. То се афишира чрез следната високорегистрова реплика: “Ти война ли искаш?” На което тържествено се отговаря (с тихо мърморене): “Ще ти дам аз една война!” И се започва...

Останала е от древни времена традицията воюващите страни по време на битка да застават една срещу друга. За повдигане на бойния дух всяка воюваща страна започва да надава БОЙНИ ВИКОВЕ. Това се прави с цел да се уплаши противника. И в момента, в който бойният дух достигне фазата на опиянението от предвкусаната победа, започва първата атака.

Отначало напред се пуска ЛЕКАТА КАВАЛЕРИЯ. Тя достига до предните редици на противника, атакува го като разярена оса и бързо се връща обратно. Целта ѝ е да разузнае какви са оръжията му, неговите тактика и стратегия. Както и слабите му места (т.е. положителните му качества) – въздържаност, толерантност, уважение, разбиране, съчувствие, състрадание и т.н.

Обикновено другата страна проявява едно от тези качества, например въздържаност, като се стреми да не отговаря на провокациите до последния възможен момент. Редиците ѝ се стягат, войските се прегрупират, вниманието се изостря. Тя от опит знае, че тази първа атака няма да ѝ нанесе сериозни поражения.

Когато обаче положението на фронта се закучи, се налага да се прибегне до ПРЕГРУПИРАНЕ НА СИЛИТЕ. Пуска се в ход ТЕЖКАТА АРТИЛЕРИЯ (аргументите ЕВЪРГРИЙНИ, т.е. винаги „зелени”). Ако директното настъпление не помогне, тогава следва АТАКА ПО

ФЛАНГОВЕТЕ (психолозите наричат този похват „психологически аргументи” – нямат нищо общо с логиката)

ОРЪЖИЯТА. Както във всяка война и тук оръжията играят решаваща роля. Обикновено защитаващата се страна използва подръчни средства (в смисъл – голи ръце). Те обикновено са достатъчни – един-два шамара може да укротят противника до следващото му москитно нападение. Обаче в отговор може да последва атака на извънземни – ЛЕТЯЩИ ЧИНИИ да повредят скъпоструващото италианско обзавеждане на семейната крепост.

В началото на всяка война предимството по правило е на страната на агресора. Но постепенно инициативата преминава в отбраняващата се страна. Затова нападателят се принуждава да повика ПОДКРЕПЛЕНИЯ. В древността това е бил някой и друг боен слон, който в съвременния вариант на войната е приел облика на т.нар. ТЪЩА. В момента, в който тя чуе зова на военната тръба, пристига с тежко трополене и всява ужас в противниковите редици. Нерядко нейната помощ се оказва решаваща за спечелването на войната.

При „нормално” развитие на военните действия (т.е. от позицията на спокоен страничен наблюдател) някой трябва да излезе победител. Още по-нормално е това да е ПОБЕДЕНАТА кукла. Усещайки, че губи позициите си в непосилната за нея надпревара във въоръжаването, тя решава да унищожи веднъж-завинаги противника си.

## НЕ СЕ СЪРДИ, ЧОВЕЧЕ

*О, Ромео, това беше само шега...*

Реплика (на модел ЖУЛИЕТА) от една популярна песен

Тази игра е ПОСЛЕДНАТА от всички възможни игри с кукла. С нея се финализира играта КРИЛЦЕ ЗА КЪЛКА. Отпадат всички задължения на играчите един към друг и всеки от тях отива да играе други игрички с други играчи.

Особеното тук е, че тази игра се играе само от куклата. Тя просто отива при другия играч и му заявява: “Не се сърди, човече. Аз заминавам с друг.”

Тази игра би била приятна и за двамата, ако не съществуваше правилото, което куклата си измисля в последния момент – НЕОЧАКВАНОСТТА.

И така – двамата играчи сядат на маса (в близкото кафене). Куклата е поканила своя партньор, който ИЗОБЩО не подозира, че започва нова игра. Тя му предлага да си поговорят и той с готовност се съгласява, като я гледа глупаво и лапа прелитащите мухи. Денят е безоблачен и топъл, слънцето грее усмихнато. Жизнерадостни и добре облечени хора енергично щъкат по улиците. Играчът трепери от радостно предчувствие – предполага, че разговорът ще се завърти около перспективите на техния бъдещ съвместен живот; че куклата ще му признае колко много го обича...

Обаче куклата заявява със сериозен тон следното: “Мили, надявам се, че няма да ми се сърдиш, но аз реших да се разделим. Заминавам с друг играч. Реших да ти го кажа, защото не бива повече да те лъжа – имаме връзка от няколко месеца...”

Играчът от отсрещната страна на масата я гледа тъпо. Той не знае чужди езици и не схваща какво му се говори.

Затова куклата повтаря с по-настойчив тон и му разяснява обстойно своята финална реплика в играта. През размътения мозък на играча най-сетне проблясва искрица. Дори успява да си отвори устата и да каже първата буква от азбуката – “А”!

През това време куклата вече се кани да излезе. Като предполага, че са я разбрали, тя отговаря с едно

последно “Я...” и тръгва. На самата врата произнася финалния акорд: “... НЕ СЕ СЪРДИ, ЧОВЕЧЕ!”

Навън вече я чака новият играч. Дватамата с него изчезват нанякъде.

Странно. Слънцето се е скрило и от навъсените облаци се рони дъжд. Колко бързо се променя времето...

Какво прави останалият сам играч? Понеже в момента няма с кого да си играе, той започва да имитира дъжда – покривката на масата се намокря от тупкаци върху нея капки...

Така се случва, когато играчът прекалено много се е вживял в играта – до такава степен, че е повярвал във възможността тя да стане ИСТИНА.

**СЪВЕТ: не се задълбочавайте в играта с кукли!** Професионалният играч не го допуска. Той винаги се подигурява с възможността не само да започне някоя игра, но и да я завърши по СВОЕ желание.

## ***ПРОИЗВОДСТВО НА КУКЛИ***

### **ПРОИЗВОДИТЕЛ И ФИЛИАЛИ**

*Господ създаде Адам, от негово ребро – жената...*  
**Нещо такова пишеше в Библията**

Не бива да подценяваме куклите – те са СВРЪХ-СЛОЖНИ ТЕХНОЛОГИЧНИ ИЗДЕЛИЯ.

На пръв поглед – парадоксално. Читателят е наясно, че тези чудеса на науката и техниката се произвеждат едва ли не от всички регистрирани (а и от нерегистрирани) ФИРМИ – вече около милиард. Те са пръснати по всички точки на земното кълбо и буквално бълват (по правило) некачествена продукция.



Парадоксът може да бъде обяснен, като се вземе под внимание обстоятелството, че куклите не се произвеждат изцяло от техния, да го наречем, краен производител. Той използва ПОЛУГОТОВИ СУРОВИНИ. (Дори Господ не е могъл да създаде човека от нищото. На него му е трябвала глина, на която да вдъхне живот.)

За да създадеш кукла, също трябва да използваш “глина”. За сравнение: фирмата КОКА КОЛА пази в строга тайна химическия състав на субстанцията, която прави напитката ѝ уникална. Единственото задължение на крайния производител е да разреди този концентрат с вода, пълна с въздух под налягане.

СЪЩОТО е и при куклите: свръхкачествен (и с тайнствено съдържание) СУБСТАНЦИАЛЕН концентрат, РАЗРЕДЕН от (крайния производител) с ВОДА (около 90%) и ВЪЗДУХ ПОД НАЛЯГАНЕ.

Самият концентрат (който се предлага безплатно на всеки краен производител – в качеството му на браншовик) е запазена марка на ФИРМА МОНОПОЛИСТ с милиарди години традиции в бизнеса. Местоположението на централния ѝ офис е засекретено, но, както вече пояснихме, тя притежава филиали под всяка керемидка. Понеже единствена тя произвежда СУБСТАНЦИИ, няма нужда от реклама. Името ѝ не се среща по крайпътните пана, но се знае и от децата: ПРИРОДА.

Целта на това разделение на производството – между основен производител и ПОСРЕДСТВЕНИ (в смисъл – крайни) производители, е да се използва нискоквалифицираната работна ръка в по-изостаналите региони на Вселената. Така рязко се намаляват производствените разходи и спада продажната цена като цяло. Изделието става конкурентоспособно на пазара за играчки.

## ПРОИЗВОДСТВЕНИЯТ ПРОЦЕС

Създаването на куклите като фабрични изделия е процес, при който е налице парадокс. (Изобщо куклите са един ГОЛЯМ ПАРАДОКС.)

Обикновено за произвеждането на каквато и да е продукция се наемат работници, на които се плаща за положения труд.

При производството на кукли е обратно. Тук самите работници си ПЛАЩАТ, за да вземат участие в производството.

Друга (парадоксална) особеност: независимо от свръхвисоката сложност на изделието самото му създаване е с НИСКА производствена себестойност. За да бъде произведена една кукла, не са необходими проектантски институти, производствени халета, изпитателни цехове. Производителят може да разполага с огромна материална база, отлични производствени възможности, технология на най-високо равнище (например фирма от типа СУЛТАН&ХАРЕМ), но въпреки това продукцията му, която може и да е голяма по обем, да не блести с особено качество.

Обратно. Резултатът от занаятчийски изработено изделие – случайна работилничка и подръчни приспособления, може да доведе до създаването на една-единствена кукла, но с уникален дизайн.

Единственото, от което производителят действително има нужда, е една по-стара и опитна кукла, за да образува с нея екип на професионална основа. Още – каквото и да е матрак и не повече от час производствено време. Квалификацията не е от значение. И току-що постъпилият на работа във фирмата “заек” може да създаде кукла с превъзходни технически, експлоатационни и естетически характеристики. Не е нужно да се спазва работно време – кукла може да бъде създадена по всяко време на денонощието.

Работоспособността на производителя също не е от значение. Той може да бъде отпочинал и съсредоточен, но също така уморен и разсеян, може да бъде трезвен, но не е задължително. Важно е по време на работа да НЕ използва предпазни средства – каска, работен комбинезон, гумени кракчици...

## **ДАТА НА ПРОИЗВОДСТВО. СРОК ЗА КОМПЛЕКТУВАНЕ**

Датата на производство е важен момент при покупката на кукла. Ако сте тръгнали да избирате старинна мебел, бутилка вино, антикварна вещ, ще се съобразите с правилото – колкото по-старо, толкова по-добре.

При куклите не е така. От решаващо значение е подборът на точната година, в която куклата е блъвната от завода (образно казано – РОДИЛНИЯ ДОМ).

Тук действа правило: не може да вземете куклата от завода в деня на нейното производство. Тя ОЩЕ НЕ Е кукла. Тепърва трябва да бъде комплектувана с необходимия хардуер и софтуер. Този процес е продължителен и трае обикновено 18 ГОДИНИ. Съществуват норми и правила, които задължават производителите да не пускат на пазара изделия под тази възраст. (Това се прави с цел осигуряване на изправната работа на куклата.)

Ако въпреки всичко изгаряте от нетърпение и решите да си вземете кукла под тази възраст, ще трябва сами да извършите докомплектуването ѝ. А и ще се сблъскате с последствията – ще трябва да си я набавите на черно (преди да е извършен качественият контрол). Това е свързано с доста усложнения, главно по регистрацията в полицията. Така че свикнете с мисълта за кукла от 18 години на горе.

Все пак: КОЛКОТО ПО-НОВ МОДЕЛ, ТОЛКОВА ПО-ДОБРЕ. Ако дизайнът за вас е от решаващо значение, не се хващайте на уловките на продавача: “километражът показва малко километри”. Пример: решили сте да се разтърсите (и изрърсите) за кукла, да речем през 2008 година (годината на написването на този НАПРЪЧНИК... извинете – НАРЪЧНИК). Тогава най-добрият избор за вас би бил модел, произведен през 1990 година.

При куклите не съществува пряка зависимост между годината на излизане от завода и употребяваността. Въпреки че оптималната възраст за нова кукла е 18 години, възможно е да попаднете на неупотребявана стока и над тази възраст. (Поради една или друга причина може да се е залежала в складовете.) Но най-вероятната причина е желанието на продавача да вдигне още повече цената, като комплектува куклата с допълнителни екстри, например инсталация на специален софтуер (процес, който трае няколко години). Така че може да намерите прилична кукла на 25 или дори на 30 години.

Все пак внимавайте. Ако търсите неупотребявана стока, сигурно е, че няма да срещнете такава сред модели с по-ранна дата на производство.

Ако пък не държите особено на годината на производство и за вас е по-важно количеството и качеството на инсталирания софтуер, както и ако нямате достатъчно пари, може да се спрете дори на модел 1970. (Произведените преди тази година обикновено ги подаряват.)

## **МОДЕЛНО РАЗНООБРАЗИЕ.**

### **ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ НА ИЗДЕЛИЕТО**

Пазарът на кукли е панаир на разнообразието. Трудност за купувача е да се ориентира в избора си; няма

кукли с еднакви показатели – колкото кукли, толкова и МОДЕЛИ.

## **НАИМЕНОВАНИЯ НА МОДЕЛА. ИНДИВИДУАЛНО НАИМЕНОВАНИЕ И СЕРИЕН НОМЕР**

Независимо от разнообразието, съществуват кукли със сходни характеристики. Практиката е наложила употребата на подходящи наименования. Например кукли от моделите ОСА, КОБРА, КОТКА, ПАНТЕРА, ПАТИЦА, КОБИЛКА, АЛИГАТОР и т.н.

Най-търсените, съответно най-скъпите, модели са от семейство котки: МАЦЕ, ТИГРИЦА, ЛЪВИЦА.

Освен наименованието на модела, към който принадлежи, всяка кукла притежава и ИНДИВИДУАЛНО НАИМЕНОВАНИЕ. Това се прави с цел по-лесно разпознаване сред множеството.

За още по-голяма индивидуализация към собственото име на куклата се добавя името на ПРОИЗВОДИТЕЛЯ, както и името на ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ. Например куклата ГЛЕЗЛА АЛЧНИКОВА ЕГОИСТКОВА. (Тук ГЛЕЗЛА е собственото име).

За ориентирането на купувача индивидуализиращите имена не винаги са достатъчни. Затова обикновено те се комбинират с наименованието на модела, например КОБРАТА МЪРЗЛА ПРИНЦЕСОВА ПРЕФЪРЦУНКОВА.

Индивидуалното наименование както и СЕРИЙНИЯТ НОМЕР (наричат го ЕГН) се записват в продажните документи: паспорт на изделието, документ за дата и място на производството, документация за инсталиран софтуер (завършено образование, квалификационни курсове) и т.н.

## ПОТРЕБИТЕЛСКО ИМЕ

Съвет на специалиста: когато си купувате кукла, сложете ѝ още едно, лично ваше – ПОТРЕБИТЕЛСКО – име. Може да изберете някое от предложените тук: КЪКЛА, КОКЛА, КИРЛА, ПОРЛА, ПУКЛА, РОКЛА, ТУТКА, ТРЪКЛА, ГЛУПКА, МАРДА, КРЕСЛА, КРОТЛА, ПАКЛА, ПЪКЛА, ПИЙЛА, ПИКЛА в зависимост от особеностите и основното ѝ предназначение. Така, вместо да си оплитате езика в дълго и трудно за изговаряне словосъчетание, може просто да кажете: “Моята ТУТКА пак закъсна...”

Някои потребители нямат време да измислят специални имена. Затова предпочитат да използват нарицателни, придобили характера на съществителни (в смисъл съществени). Например: “А, ето я и моята СТОКА.”

Не са подходящи названия от рода на: КОТЕНЦЕ, ПИСЕНЦЕ, ПИЛЕНЦЕ, ДУПЕН...ЦЕ, ПРАСКОВКЕ и тути кванти. Те може да се използват само при комуникация със самата кукла, защото са КОДОВИ наименования, ЗАПАЗЕНИ думи, с които стартирате някои нейни специални софтуерни приложения...

## КУКЛАТА КАТО СТОКА

*Аз търся тебе,  
ти търсиш друг,  
той търси друга,  
тя пък търси друг...*

**Из една популярна песен**

Какво трябва да имаме предвид, когато ще купуваме кукла?

На всяка цена да се водим от двата задължителни за случая въпроси: ЗА КАКВО ЩЕ ИЗПОЛЗВАМЕ КУКЛАТА

и КОЛКО ПАРИ СМЕ ГОТОВИ ДА ДАДЕМ ЗА ТАКАВА СТОКА?

Няма смисъл да се ръсите за най-люксов модел, само за да ви мие чиниите. Скъпата кукла е за показване на публични места, тя създава имидж, вдига цената на собственика си, т.е. с нея се прави БИЗНЕС. Приятелите ви (т.е. скритите ви врагове) си казват: “Я, тоя мухльо имал пари!”

Когато купувате АВТОМОБИЛ, внимавате с марката, модела, годината на производство, степента на употребеност (по възможност колата да е нова), за каква цел ще го използвате – за спорт, за пренасяне на товари, за семейни нужди; цвят на боята, колко е олющен, в какво състояние са шасито, ходовата част, спирачките, гумите, акумулаторът и т.н. И когато направите своя избор и връщане назад няма, само вие ще сте си виновен – не колата.

Горното важи в пълна степен и за куклата.

Изборът на подходящо комплектувана кукла е един от най-трудните при покупката и е въпрос на индивидуална преценка. Често се случва, след като изберете даден модел и хвърлите луди пари за него, да започнете да се вайкате: “Защо ми трябваше да се харча за мощен процесор, след като и по-слаб би ми вършил същата работа! Ето, приятелят ми наблегна на дизайна. Разхождат се двамата с куклата си, хванати под ръка – всички му завиждат. А мен ме е срам да се покажа на двора с моята умница...”

## **ИЗБОР НА НОВА КУКЛА**

Новата кукла е винаги за предпочитане. Предимства: идва с ГАРАНЦИЯ, обикновено е най-НОВ МОДЕЛ, НЕУПОТРЕБЯВАНА е, има ДЪЛЪГ ЕКСПЛОАТАЦИОНЕН срок. Получавате я направо от завода производител, опакована в целофан (извинете, в булчинска рокля). С гладка полирана повърхност и ухание

на прясна смазка, ненатоварен харддиск и бързо работеща операционна система. Почти пълната липса на програмно осигуряване дава възможност на потребителя да инсталира в куклата какъвто си софтуер пожелае, като създава оптимално работеща конфигурация според собствените си нужди.

Така е и при автомобилите – зависи от водача как ще разработи колата. Дали ще я форсира още от магазина с цел да се възползва максимално от възможностите ѝ, и за няколко години ще я амортизира напълно? Или ще предпочете постепенното ѝ разработване: внимателно каране с леко подаване на газ, плавно боравене с волана, щадящо натискане на спирачките...

**СЪВЕТ:** за годината на производство на куклата не съдете по приказките на продавача. За да сте сигурни, погледнете серийния номер на шасито (ЕГН-то).

Изборът на кукла е свързан с не един риск. Неопитният купувач лесно може да бъде заблуден относно качествата на стоката. Затова е необходимо да се спазват някои основни правила при покупка.

**ПЪРВО ПРАВИЛО:** Не пристъпвайте към покупка на по-скъпа кукла, преди да сте натрупали опит. Ако крайната ви цел е да седнете зад волана на извънземно ламборджини, не заставайте пред фирмената му витрина на следващия ден от взимането на шофьорската книжка. Необходимо е да сте се поупражнявали в шофирането на такъв звяр.

Ако сте още неопитен купувач, пробвайте с по-евтин и непретенциозен модел. За предпочитане е втора употреба (колата е разработена, тя сама ще ви води по пътя, независимо че от време на време трябва да ремонтирате някоя дреболия, и с пренебрегване на факта, че някой е седял преди вас на шофьорската седалка).

Свикнете с нейните (на колата) капризи – не ще да си отвори кра... вратата, диференциалът ѝ е разбит, спирачките ѝ не държат, геометрията ѝ е нарушена –



постоянно тегли нанякъде, предният капак неспирно хлапатави, скоростите... не ще да (ви) ги включва, от ауспуха ѝ излиза биогаз...

Проблемът тук е, че, за разлика от покупката на автомобил, при която може да извикате майстор, при прегледа на кукла намесата на специалист е **ПРОТИВОПОКАЗАНА!** Ако куклата се окаже качествена стока, майсторите може да ви излъжат – ще ви заявят, че нищо не струва, а в същото време ще я вземат за себе си на половин цена.

**ВТОРО ПРАВИЛО:** Лично проверявайте всеки детайл на куклата. Не се осланяйте на подочути мнения и реплики от рода на: “Тя е страхотно парче!” И да се окаже, че “парчето” – вместо елегантна спортна количка – всъщност е едра камионетка с мощни брони, квадратна муцуна и олющена боя. Всеки купувач има свои критерии и разбирания за вида и качеството на стоката.

**ТРЕТО ПРАВИЛО:** Избирайте кукла рано сутрин. Обикновено по това време куклите припалват и разработват системите си на плажа или във финтеса. Поради спецификата на заниманията те свалят горната си опаковка и остават само по долна. Това дава възможност на бъдещия купувач да се убеди в качествата на дизайна и механиката на куклата. На естествено осветление си личат фабричните дефекти и дефектите, придобити вследствие неправилна експлоатация, както и от естественото стареене.

Ако направите избора си късно вечер – в някоя дискотека, бар, кино и т.н., голяма е вероятността да бъдете подведен: съвременните опаковъчни и козметични материали вършат чудеса.

## **ПЕТ ПАРАМЕТЪРА ЗА ОЦЕНКА**

Куклите се различават по функционалност, качество и цена.

За да направите по-лесно преценката си, възприемете това изделие като съвкупност от ПЕТ основни параметъра: ОПАКОВКА, ДИЗАЙН, МЕХАНИКА, ХАРДУЕР и СОФТУЕР.

По-долу ще разгледаме по-подробно всеки от тях. Надяваме се да бъдем полезни на бъдещите купувачи.

## ОПАКОВКА

*По опаковката посрещат, по опаковката изпращат.*

**Модерна адаптация на остаряла поговорка**

Много важно е как куклата е опакована...

Обикновено производителите се съобразяват с изискванията на пазара, защото по опаковката може да се съди за качеството на стоката. Колкото по-люксово, толкова по-добре – предполага се, че щом производителят си е направил труда да отдели време и средства за лъскава и добре изглеждаща опаковка, значи стоката му е качествена.

Опаковките са два вида – външна и вътрешна.

ВЪНШНАТА ОПАКОВКА служи за предпазване на стоката от вятър, дъжд, слънце, по-малко от удари, и най-вече да ѝ се придаде привлекателен вид – местата, където производителят се е провалил, обикновено се компенсират с опаковка. (Например късите крака се компенсират с високи токчета.)

ВЪТРЕШНАТА ОПАКОВКА служи за предпазване на по-фините механизми на куклата (най-вече нейните гуми). Съществуват и се използват опаковки и за предните брони, но те обикновено снижават пазарната цена – купувачът би искал да се убеди в истинската форма и твърдост на броните.

Опаковъчните материали обикновено са текстилни, като нерядко се използват естествени кожи, латекс, шушляк, дунапрен и т.н.

Една забележка: не съдете за качеството на стоката по опаковката. Напоследък се навъдиха ментета с превъзходна опаковка. Препатили потребители се оплакват, че под опаковката НЕ МОГАТ ДА ОТКРИЯТ НИЩО!

И обратно. Макар и рядко, ако разгърнете някоя на пръв поглед невзрачна опаковка, може да попаднете на истински диамант. („Хубавият кон и под съдран чул се познава.”)

## ДИЗАЙН

Когато става въпрос за покупка на кукла, трябва да се знае най-важното: ДИЗАЙНЪТ е определящият фактор! В крайна сметка тя основно затова се купува – ДА КРАСИ ДОМА И ДА СЪЗДАВА НАСТРОЕНИЕ. И едва след това се взимат под внимание нейните технически и експлоатационни характеристики.

Производителите са наясно с горното и се стараят да отговарят адекватно на нуждите на потребителите, но за съжаление поради чисто технологични причини рандеманът не е висок. (Приблизително една на всеки сто кукли “става”.) Производството на кукли с качествен дизайн е скъп и сложен процес, в който квантовият принцип НА НЕОПРЕДЕЛЕНОСТТА, характерен за всички инженерни съоръжения на субатомно равнище, играе решаваща роля. (Т.е. знае се какво влиза, но не се знае какво ще излезе.)

Горното не важи за случаите, когато си търсите кукла единствено с цел тя да изпълнява функциите на домашен робот – да подрежда дома, да готви, да пере и да зарежда с програми малките кукли. В такива случаи външността не е толкова съществена и на преден план изпъква функционалността.

И така: внимателно огледайте куклата от всички страни (ако имате възможност, надникнете и отдолу). Но това да се върши дискретно, за да не оставите

впечатление у продавача, че се интересувате от стоката. Моментално ще (си) вдигне цената.

Преценете качествата на боята: дали е оригинална или е преобоядисвана, след което – покрита с допълнителен слой лак.

Преценете и качествата на тапицерията (вие ще седите или спите върху нея) – добре би било бронзовият металик да е естествен. Този показател се оценява при естествени условия – да речем, на плажа. Там ще видите цялата тапицерия натюр (е, с изключение на нищожна част от нея).

Проверете за нагвания и олющвания на ламарината. Ако забележите т.нар. мачкан лак, става дума за стара кукла, независимо че се опитват да ви убедят в обратното.

При проверката на лицето задължително разгледайте захващачите, т.нар. ЗЪБИ. (Когато се купува кобила, по зъбите преценяват здравословното ѝ състояние. Куклата не е кобила, но не винаги разликата е забележима.) Едва ли ще ви разрешат да разтворите устата и да пхнете ръка в нея. Вместо да рискувате, приложете класическия тест за проверка, който се практикува от майсторите – задръжте показалеца си изправен, на разстояние от около 50 сантиметра от камерите ѝ. Няма начин куклата (особено ако е блондинка) да не се ухили. Набързо ще прецените качествата на цялото ѝ чене (както и на хардуера ѝ).

## МЕХАНИКА

Подобно на всяка машина, куклата извършва механична работа, като използва енергия. За тази цел тя врътка насам-натам десетки манипулатори – ръце, крака, глава, ханш, пръсти и т.н. Нейната механика се отличава с изключителна сложност – в тялото ѝ са вградени (ако се не лъжа – 500) възвратно-постъпателни ластични механизми от типа “жабешко краче” – т.нар. МУСКУЛИ,

които се задействат с биотокове. Тяжното действие може да бъде изпробвано (естествено, за ваша сметка): вземете чукче и ударете куклата по коляното. Ако ченето ви остане здраво, значи куклата е наистина с жабешко краче.

Разнообразието в механиката може да обърка купувача. Като се започне от куклите с най-елементарни механични функции, тип КЛЮКАРКА (със способност единствено да си чекнат устите) и се стигне до най-привлекателните модели с професионална, прецизно изработена механика и с търговски наименования БАЛЕРИНКА, ГИМНАСТИЧКА, ТАНЦЬОРКА и т.н.

Качествата на механиката на куклата са от съществено значение. Едно е да се разхождате по улицата с някоя бавноподвижна каменна крепост, която през час ви мрънка да я черпите тава пица. Съвсем друго е около вас да подскача жизнерадостно създание, което да се кълчи и ръкомаха, да върти изразително камерите си, говорителчето му да не спира да чурулика. И когато се приберете в стаята си, това технологично чудо, продължило да танцува под звуците на току-що включената от него стереоуредба, да захвърли опаковката си за секунди и да разглоби кокалите ви върху матрака.

Но пък цената на добрата механика е твърде, твърде висока. За такава кукла трябва да се изръсите много пари (вж. по-долу).

Характерно за механиката е, че тя трябва да бъде разработвана продължително време – от първите години след излизането на куклата от производственото хале. За целта функционират специализирани центрове за подобряване и усъвършенстване на биомоторните, координационните и вестибуларните функции. Ще изброим само някои от по-популярните: спортни, балетни и гимнастически школи, школи по модерни танци, школи за бойни изкуства и т.н. Едва ли ще попаднете на кукла, която да притежава всички тези функционални

възможности, а и не е необходимо. Достатъчно е нейната механика да е поне от типа БИВША ТАНЦЬОРКА.

Качествата на механиката са важни при ЗАРЕЖДАНЕТО на куклата. Поради спецификата на дизайна на зареждащия механизъм зареждането не винаги е удобно. Затова се налага механичното преместване на отделни части от тялото с цел по-добро напасване на шланга към гумата (вж. по-долу). Кукла с механика тип БАЛЕРИНА или ГИМНАСТИЧКА автоматично се справя с всякаква по-трудна ситуация.

Особеност: механиката на куклата е органично цяло; не е възможно да сменяте отделните възли по собствено желание. (Поне на сегашното технологично равнище.) Единственото, което може да направите, е да си купите няколко от гореспоменатите модели, като използвате само отделни качества, характерни за дизайна им. (Но това е рядка практика – малко са купувачите, в състояние да отделят необходимите за тази цел средства.)

## **ХАРДУЕР**

### ***ИЗКУСТВЕН МОЗЪК***

За разлика от компютрите, при които под “хардуер” се разбира цялата “железария”, при куклите хардуерът е само “компютърната” част – така нареченият ИЗКУСТВЕН МОЗЪК, и донякъде свързаната с него ПЕРИФЕРИЯ (камери, микрофони, говорители).

Най-важният елемент на хардуера е изкуственият мозък – командният център на куклата. Той, от своя страна, се състои от процесор, оперативна памет и харддиск.

Съвременните модели кукли конструктивно се различават от компютрите, при които процесорът, оперативната памет и харддискът са отделни компоненти. Фирмата-производител практикува технологията „3 в 1” с

цел **ПОЕВТИНЯВАНЕ** на изделието, т.е. тези три компонента са обединени в една-единствена СИВА топка.

Предполага се че производителят е положил необходимите усилия, за да създаде що-годе прилично работещ хардуер; изискванията към него от потребителска гледна точка не са особено високи. Бързодействието на процесора, обемът на оперативната памет, големината на харддиска обикновено са достатъчни. Дори най-маломощният и морално остарял модел върши работа (стига дизайнът му да е добър).

Въпреки това купувачът може да подбере хардуер по свой вкус. Може да съчетае различни процесори, памети, периферии и т.н. Може да изберете кукла с по-бърз процесор за сметка на по-малко памет или обратното – по-бавен процесор, но за сметка на повече памет. (Последното не ви го препоръчвам – куклата ви да има добра памет.)

## **ПЕРИФЕРИЯ**

### **КАМЕРИ**

Камерите на куклата условно можем да причислим към **ПЕРИФЕРИЯТА** (защото куклите имат развито периферно зрение). Колкото по-големи и светли на цвят са, толкова по-скъп е моделът. Най-люксовите модели са с изумруденосини **СТЪКЛА** (т.е. безизразни очи), но тяхната цена е безбожна. Затова някои производители пускат на пазара специални цветни филтри, които се монтират пред камерите и се създава впечатление, че са сини (куклите от модела **МАДОНА**).

Камерите на куклата са панорамни – с тях тя вижда дори зад гърба си, и то без да си мести погледа. В такива случаи се казва, че жените... извинете, куклите гледат с бялото на очите си. Например, ако се движите по улицата и ако наблизко премине друга някоя кукла, периферното зрение на вашата веднага ще я фиксира. Ще го разберете

от репликата: “Какво й гледаш на тази кучка!” А вие изумено и стреснато ще се обърнете – да, наистина, ЗАД вас върви страхотна мацка!

Е, поне си изплакнахте очите, макар и за секунда (повече не е разрешено): “Благодаря ти, моя кукло!” (Това последното не й го казвайте.)

Камерите на куклата са на такова технологично равнище, което позволява да бъдат използвани дори за шпионски наблюдения. (Куклите са като котките – уреди за нощно виждане при тях не са необходими.) Не трябва да е изненада за вас, ако случайно се събудите посред нощ и заварите куклата си да виси на прозореца, едва открехнала пердето. И да се взира с възторг в тъмния прозорец отсреща (при днешното строителство терасите са на „една ръка разстояние”): “Ела да видиш! Съседите правят секс. Не, не, гърдите й не са хубави – плоски и увиснали. Но пък неговият е толкова голя... Ти какво? Няма ли да си лягаш?”

За да не се зацапват, стъклата задължително са комплектовани от завода-производител с МИГЛИ... извинете, ЧИСТАЧКИ. Това са устройства, които, движейки се надолу-нагоре, забърсват влагата от стъклата. А влага се появява винаги по време на БУРЯ. Колкото по-силна е бурята, толкова влагата е повече, толкова по-бързо работят чистачките. Когато видите куклата си в такова състояние, знайте – време е за поредното нейно захран-тутване – вж. по-нататък (и за вашето разреждане – на портфейла ви).

От много бури на някои кукли могат да им окапят ПЕРАТА (на чистачките). За щастие дори за непретенциозните модели на пазара се пускат евтини заместители, които се слагат лесно и придават онзи вид, който е основание това устройство да бъде наричано КУКЛА.



Микрофоните на куклата (подобно на камерите) са изключително чувствителни, независимо, че конструктивно са скрити под косата. Това се дължи на селективността им – конструирани са да възприемат само шумоленето на банкноти. И да пренебрегват всичко, което се отнася до икономия.

### ВИСОКОГОВОРИТЕЛ

Високоговорител – два не са нужни, един е предостатъчен! Способен да работи непрекъснато 24 часа в денонощието (чак до окончателното амортизиране на куклата) без да “захърка” (професионален музикантски жаргон).

Неговата мощност е два вида – РАБОТНА и ПИКОВА. РАБОТНАТА мощност се изчислява при нормален режим на работа и има СИНУСОИДАЛЕН характер. Тя варира в зависимост от НУЖДИТЕ. Ако нуждите са на куклата, тогава синусът е в най-ниската точка – гласът е тих и приглушен: “Видях страхотни ботушки на една витрина. Ако искаш, ще ти ги покажа. Ти нали ме харесваш с ботушки?” Тонът е кристалночист, ясен и разбираем, и потребителят си казва: “Каква качествена уредба съм си купил – звучи като на живо!”

Ако обаче нуждите са на потребителя, тогава синусоидалната вълна достига максимум: “Пак ли компютър си наумил да си купиш? По-добре дай тези пари за фризер.” Тонът не е така чист, думите вече излизат заваляни, не винаги е възможно да се разбере смисълът им. В такива случаи казваме, че куклата мърмори под носа си.

За разлика от горните два вида мощност ПИКОВАТА мощност е изтисквана от високоговорителя, когато той е натоварен до краен предел. Мембраната се опъва до скъсване, гласът задира (вж. ЕФЕКТИ), но въпреки това говорителят издържа ПРЕКАЛЕНО много време в този режим. В случая опасността не е за

високоговорителя на куклата, а за микрофоните на потребителя. И не се подлъгвайте по рекламите – избягвайте модели от типа ОПЕРЕНА ПИЯВИЦА... извинете, ОПЕРНА ПЕВИЦА. Оглушаването ви е сигурно.

## **СОФТУЕР. ПРОГРАМНО ОСИГУРЯВАНЕ**

За разлика от хардуера, към който изискванията от страна на ползвателя не са особено големи, по-сложно стоят нещата със софтуера – операционната система и програмното осигуряване, обединени в т.нар. изкуствен интелект.

### ***ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ***

Изкуственият интелект на куклите е наричан така, защото НАПОДОБЯВА естествения. За съжаление науката и технологиите все още не са напреднали до степен на пълно съответствие. Когато установите диалог с кукла, чести са случаите, в които тя не може да ви даде смислен отговор. Например: “Защо направи това, мила?” Отговорът обикновено е: “Не знам. Нещо ми щукна.”

### ***ОПЕРАЦИОННАТА СИСТЕМА***

Операционната система се вражда в хардуера от самия производител и включва основните алгоритми за управление на куклата: ходене, гледане, пазаруване, комуникация (нещо като безжичен интернет).

В тези случаи – когато имаме инсталирана само операционна система без потребителски софтуер – „мозъкът” е ПРАЗЕН. Това си има своите предимства: системата, макар и на базово операционно равнище, включва бързо, работи без засечки и сривания. Принципът на действие на тази (първосигнална) система е: действие – противодействие, интервенция – мигновена реакция. Ако отправите (справедлив) укор към такава кукла, тя ще ви

отвърне с още по-голям (но несправедлив) укор, без да се замисля (защото още не може да мисли).

Не забравяйте: (за разлика от компютъра)  
**ОПЕРАЦИОННАТА СИСТЕМА НЕ МОЖЕ ДА СЕ ПРЕИНСТАЛИРА!**

## **ИЗБОР НА ДОПЪЛНИТЕЛНО ОБОРУДВАНЕ**

Никой не купува кукла без екипировка. Дори случайно да я купи, после трябва да я досъоръжава. В противен случай тя бързо ще се самооткрадне.

В стандартната екипировка на куклата влизат опаковката, аксесоарите (бижута, гривни, дрънкулки), но най-вече „гаражът” – колкото по-многоетажен и многостаен, толкова по-добре (непременно с вграден гараж). Обзавеждане на самия „гараж” – стенд за проверка на канал (някои го наричат МАТРАК или ЛЕГЛО), всякакви инструменти и обслужващи машини (ножове, лъжици, вилици, чинии, чаши, тенджери, точилки, перални, съдомиялни, печки, хладилници и т.н.). Включват се също стендове за визуализация на цялостното състояние на системата – телевизори, видео, стереоуредба (когато те работят, по тях може да се съди за състоянието на куклата).

## **ИЗБОР НА КУКЛА ВТОРА УПОТРЕБА**

Не винаги потребителят може да си позволи лука, наречен нова кукла. Цената не е по джоба на всекиго.

От това отчайващо положение ще ви спаси спецификата на стоката – съществуват стоки за еднократна и стоки за многократна употреба. Куклите спадат към втория вид. Те обикновено държат цена, независимо от степента на употребеност, особено ако са с добър дизайн. Една кукла може да бъде използвана многократно, и то от различни собственици.

Разбира се, това не може да продължи по-дълго от експлоатационния ѝ срок. Обикновено се дава гаранция – около 10 години. Например ако куклата е 20-годишна, цената ѝ няма да падне чувствително до 30-ата ѝ година. След този период, като следствие от употребата ѝ, естествените процеси на стареене на използваните материали, както и от моралното остаряване на модела, цената се сгромолясва. Кукла на 40-50 години се търгува приблизително на 1/10 (или още по-малко) от първоначалната си цена.

Съществуват и изключения. Добре направени изделия в резултат на качествения хардуер и софтуер, с течение на годините придобиват изключителна функционалност, която запазва цената им, дори я вдига. (Например кукли от модела ПОЛИТИК или кукли БИЗНЕСМЕН.)

Цената зависи също от начина на употреба. Ако куклата дълго само е държана в гаража... извинете, жилището, без да е използвана, и ако нейният собственик е отсъствал дълго, да речем е моряк, такава кукла запазва голяма част от експлоатационните си качества (освен ако през това време самата тя не е предоставяла функционалността си на друг ползвател).

Много е важно куклата да е ползвана по предназначение. Ако е извършвала несвойствена за нея работа, например създаване и отглеждане на ново поколение кукли, нейната цена рязко пада – като индекса ДАЛ ДЖОНС – ВЗЕЛ ДЖОНС.

При всички случаи трябва да сте наясно, че дизайнът на куклата с течение на времето се скапва. Ако държите най-вече на него, трябва отрано да помислите за смяна на куклата си с по-нов модел.

Подобно на избора на кола *SECOND HAND*, и при избора на кукла втора употреба купувачът трябва да е наясно с някои тънкости, за да не си даде парите на вятъра. Както и при колите, продавачът (самата кукла)

полага немалки усилия, за да придаде на стоката (сиреч на себе си) добър търговски вид. Тя е боядисана, лакирана, измита отвън и отвътре. Бръчките (извинете, очукванията по ламарините) са китосани (с фон дьо тен).

Направете следното:

- разгледайте челната „броня“ за пукнатини, драскотини, резки. Ако има такива, куклата е “карана” дълго със спирт, а не с нормално гориво;
- като я оглеждате от всички страни, не трябва да забележите изкривявания на ламарините. Ако има, значи е удряна;
- да не е очуквана от майстор;
- проверете геометрията на качването на матрак, в краен случай – на пода. Ако е нарушена, значи предницата ѝ е разбита.
- в какво състояние са гумите ѝ (това при първия оглед не може да се забележи);
- когато влезете в нея, проверете за наличието на смазка, както и за луфтове, по-големи от допустимите;
- когато я подкарате – бързо ли набира;
- дали сама поддържа скоростта;
- дали реагира на въртенето (на волана);
- проверете работата ѝ на смукач (няма смисъл да купувате кукла, ако тя не умее да засмуква гориво);
- проверете двигателя за компресия. Поставете ръка на ауспуха и я натиснете по корема. (Тук е обратното в сравнение с колите. Ако има компресия, значи нещо не е наред);
- търсете ръжда. При куклите обикновено тя се появява след тридесетата им година под багажника.

Това са само някои от проверките, които са задължителни при покупката на кукла втора употреба.

Освен като автомобил, куклата трябва да бъде тествана и като компютър. Тук се оценяват следните показатели:

- бързо да зарежда програмите си (а не да чакате часове, докато разбере какво искате от нея);
- да не отказва да стартира желаното от вас приложение (“О, пак ли секс! Сега не ми се прави, имам главоболие.”);
- не трябва да има следи от ТРОЯНСКИ КОНЕ (случайно може да попаднете на такъв в гардероба си);
- както и други вируси (с популярните наименования СПИН, СИФИЛИС и т.н.);
- особено внимавайте при претоварване – куклата може да изключи. Ще познаете това състояние, когато я видите да седи неподвижно и да гледа тъпо в една точка.

## **ОРИГИНАЛНИ КУКЛИ. КУКЛИ МЕНТЕТА**

Както и при всяка друга стока, така и при куклите се срещат както оригинални продукти, така и ментета. Обикновено когато на хоризонта се появи оригинал, познавачите възкликват: “Леле, парче и половина!”, “Егати мадамата!” Ако куклата е менте, достатъчно е да се употреби една-единствена дума: “Таш...к!”

Не винаги обаче разликата между двата вида е очевидна. По какво да различим оригиналната кукла от куклата менте?

Преди всичко трябва да се има предвид, че материалите, използвани за производството на кукли, са от едни и същи природни суровини. Калъпите за отливките също са СТАНДАРТНИ. Алгоритмите на базовата операционна система са многократно изпробвани. (Рано или късно – най-вероятно след няколко хиляди години, те може би ще се поизносят и ще започнат да бълват

некачествена продукция. Да му мисли Главният Проектант.)

Когато куклата се появи по магазините (да пазарува), не можем да определим от пръв поглед дали това е оригинална кукла или кукла менте – всички си приличат. Не можем само с пощипване по задните брони (както и чрез почукване с пръст по динята) да се убедим в качествата ѝ.

Това, на което можем да заложим със сигурност, е: ако имаме възможност, да проследим историята по зареждането на куклата с програми. Особено важно е да надникнем в регистрите за проверка на ъпгрейдите и ъпдейтите на популярния потребителски софтуер – приложенията с търговски наименования НАВИК, УМЕНИЯ, ВКУС, ХАРАКТЕР, СВЕТОГЛЕД. Някои по-ошашавени потребители може да се прехласнат пред порядко употребяваните, специализирани, иначе напълно професионални приложения: ЧЕСТ, ДОСТОЙНСТВО, ТАЛАНТ, ВОЛЯ и т.н.

Куклата менте може да се познае и по външния вид. Обикновено (подобно на автомобилите втора употреба) тя не е боядисана добре: косата ѝ е неприятно руса (модел ТАКСИ), като в основата на космите си личи оригиналният цвят на боята. Лакът (по ноктите) се е излющил. По ламарината (т.е. по кожата) има ръжда (т.е. пъпки), драскотини от почуквания (т.е. от сбивания), нагънати участъци (бръчки, целулит) и т.н. Сложила си е крещящо (червиво) червило, безвкусни талисманчета; носи несъразмерна, недогладена, кичозна опаковка, стъпва върху кокили отпреди три моди.

Срещат се обаче и добре направени ментета. По външен вид те не се отличават от оригиналните продукти, понякога дори ги превъзхождат. Например куклата може да изглежда като издърпана от корицата на списание – с превъзходен дизайн и лъскава, качествена опаковка “Кристиан Диор”.

В този случай за разпознаване може да се използва диалоговата форма на общуване. Всички кукли могат да изпращат и приемат звукови вълни, но не с всеки модел има информационна съвместимост. ПРОТОКОЛИТЕ на предаване и приемане на данните между кукла и потребител може да се различават значително. Защото софтуерът на ментетата също е менте и предлага само най-елементарните протоколи за трансфер на данни.

Например, изпратена е информация (по гласовата поща): “Извинете, много сте красива! Може ли да се запознаем?” Отговорът: “Ти пък кво искаш бе, олигофрен!”

Няма нужда от потвърждаване: това е кукла менте.

В усилието си да догонят производителите на маркова стока, някои производители на ментета постигат сериозни успехи. Тяхната продукция е толкова близко до оригинала, че понякога дори на специалистите е трудно да се ориентират за оригинал ли става въпрос, или за менте.

Потребителят трябва много да внимава и да се пази, когато купува такава кукла. Не винаги е възможно фалшът да бъде открит навреме. Понякога минават години... А сумата, платена при покупката, може да е висока. В резултат потребителят ще бъде несправедливо оцетен.

За съжаление няма точна рецепта как да бъдат открити висококачествените ментета. Единственото решение на проблема е в предварителния опит с кукли, какъвто купувачът трябва да притежава, ако не иска да бъде измамен.

## ***ВИДОВЕ СДЕЛКИ С КУКЛИ***

За разлика от множество други стоки, не е препоръчително куклите да се отдават В ЗАЕМ (т.е. безплатно) на други закъсали потребители. Ако все пак някой наивен собственик реши да извърши тази рискована



сделка, резултатът за него ще бъде катастрофален. Куклата е лична вещ, така както са лични вещи бельото, принадлежностите за бърснене, портфейлът. Има дори поговорка: “Жена и кола не се дават...”

Не предоставяйте собствената си кукла и ПОД НАЕМ (т.е. срещу пари) на други потребители, освен ако не сте решили да завъртите бизнес. Но при такива случаи трябва да сте наясно, че куклата получава друг потребителски статут – ПРОСТА-ТУТКА.

ЧИСТОТО ПОЛЗВАНЕ (когато ползвателят не е собственик) има това предимство, че не хвърляте големи разходи за покупката на кукла. А можете да играете с нея игрички за джобни пари. Проблемът е, че тази кукла не става ваша собственост, което означава, че и други ползватели могат да си играят с нея. Кой колкото повече джобни пари има, той ще си играе повече.

Но най-големи права има ползвателят, когато е придобил СОБСТВЕНОСТТА върху кукла. (Собствеността се придобива чрез сделката ПОКУПКО-ПРОДАЖБА.)

## ***ПРЕДЯВЯВАНЕ НА ПРАВО НА СОБСТВЕНОСТ (УСЛОВНО НАРЕЧЕНО "ЛЮБОВ")***

Желанието си да закупи кукла купувачът трябва да направи чрез ясно волеизявление. Обикновено волеизявлението се отправя към самата кукла, като практиката е то да се прави на четири очи с оглед запазването му в тайна от други бъдещи собственици (може и настоящи). Волеизявлението може да бъде УСТНО или ПИСМЕНО, като и двата вида имат ПРАЗНА... извинете, ПРАВНА стойност.

ПИСМЕНОТО волеизявление се прави в присъствието на свидетели и пред официално лице. (За него – по-нататък в изложението.)

За да се стигне обаче до писмено волеизявление, първо е необходимо да е направено УСТНО такова. Устното волеизявление има приблизително следната стандартизирана форма (изобщо покупко-продажбата на кукла е ОТРАБОТЕНА процедура): “Смятам да те купя – каквато си стока. Ще си плюя на ръцете (и на живота), за да те имам. (Как да изтърва такива циц...!)”

Но това е дългата форма на волеизявление (която тепърва ще се налага, тъй като има ясно изразен третосигнален елемент) и в реална пазарна ситуация още не се употребява. Практиката е наложила далеч по-простото (и архаично), състоящо се само от две думи, но със СЪЩОТО ВЪЗДЕЙСТВИЕ волеизявление:

### **ОБИЧАМ ТЕ!**

(Преведено по смисъл, то означава: “Не ми пука за теб. Аз съм егоист. Просто искам да те чукам...”)

Ако предложената цена е добра, нормалното развитие на сделката предполага куклата да отвърне с подходящ – хрипкав, топъл, нежен тон:

### **И АЗ ТЕ ОБИЧАМ!**

(На търговски език: “Е, падна ли ми най-сетне! Сега ще изсмуча всичките ти спестявания. Охааа!”)

От горното става ясно, че е на път да се сключи ВЗАИМОИЗГОДНО СПОРАЗУМЕНИЕ, в което всяка стока (още в качеството си и на купувач) е преценила другата и е сметнала, че сделката си заслужава. ТОЙ ЩЕ Я..., ТЯ ЩЕ ГО ... Недоволни няма.

Устното волеизявление може да бъде изразено и безсловесно – чрез т.нар. конклюдентна (мълчалива) сделка. (Не ми се сърдете, че често използвам правна терминология – професионално изкривяване.) Не случайно то е наречено УСТНО – волеизявлението се

предава пряко – от лигавица на лигавица. (Изобщо една ЛИГАВИЦА...) Това е правната фигура на т.нар. ЦЕЛУВКА. Добро решение за съконтрахенти (партньори), които в интелектуален план едва ли биха намерили общ ЕЗИК; чрез нея обаче винаги намират.

Логичното развитие на нещата предполага действия по формализиране на сделката, т.е. писменото волеизявление пред официално лице (за което говорихме по-горе и ще продължим да говорим по-долу).

## ***ПРОДАВАЧЪТ. ВИДОВЕ ПРОДАВАЧИ***

За да направим сполучлив избор на кукла, е необходимо да познаваме психологията на продавача.

Продавачите се делят най-общо на три основни вида.

## **НАЕМОДАТЕЛЯТ**

НАЕМОДАТЕЛИТЕ не са продавачи в “истинския” смисъл. Те предлагат кукли само за ползване. Но тъй като стана въпрос за ОТДАВАНЕ ПОД НАЕМ – сделка, която е свързана с обмяна на пари, тук ще кажем няколко думи.

При тази сделка куклата се отдава за ВРЕМЕННО ПОЛЗВАНЕ. Обикновено този период е от един час до една нощ. (Изключения са случаите, при които клиентът задържа куклата по-дълго.)

Цената е ТВЪРДО ОПРЕДЕЛЕНА и при всички случаи трябва да се плати в кеш. Тя поначало не е голяма, но има изключения, при които може да надхвърли дори цената при покупко-продажбата на кукла, предлагана до живот. (Например една нощ или дори час ползване на световноизвестна кукла може да струва от няколко хиляди до няколкокостотин хиляди долара.)

Продавачът при този вид сделки е трето заинтересовано лице. Той търси клиентите, осъществява контакт с тях, уговаря условията на сделката, предлага куклата и т.н. По-рядко се случва продавачът и стоката да са едно и също лице (това обикновено са кукли, които вече си знаят цената).

## ПРОИЗВОДИТЕЛЯТ КАТО ПРОДАВАЧ

*Търговец... е всяко... лице, което... извършва... продажба на стоки от собствено производство...*

**Из Търговския закон**

Вторият вид сделки се отличава от първия главно с това, че при тях е налице ИСТИНСКА покупко-продажба. Характерното е, че производител и продавач са едно и също лице. Куклата се предлага за постоянно ползване до изтичане на експлоатационния ѝ срок, след което може да се захвърли.

В отличие от предишния вид сделка тук не е необходимо цената да се плаща в кеш. Възможни са бартер, изплащане, предлагане на акции, както и съчетания между тях. Например в близкото минало в замяна на някоя кукла е можело купувачът да предложи стадо овце.

Обикновено такива кукли се използват за ПРОИЗВОДСТВО на други кукли, за ОРГАНИЗАЦИЯТА И ПОДДРЪЖКАТА на производството, както и за организиране на АДМИНИСТРАТИВНАТА дейност на самата фабрика.

Продажбата на кукла не винаги се влияе от нейното собствено отношение към тази продажба. Може да се

случи продавачът да не оцени правилно стойността на стоката си. И в резултат да продаде една кукла на по-ниска цена. Възможен е конфликт между продавача и стоката, която да има друго виждане за цената си.

## **ПРОДАВАЧЪТ КАТО СТОКА**

Най-добрата сделка от позицията на продавача е, когато продавач и стока са ЕДНО И СЪЩО лице.

Така стоката получава покупната цена, без да я дели с друг продавач. Този вид сделка е по-добър и за купувача, защото се избягва комисионата за посредник.

## **ПРЕОБРАЗУВАНЕ НА КАЧЕСТВОТО СТОКА В КАЧЕСТВОТО КУПУВАЧ**

Нормалното развитие на покупко-продажбата предполага запазване на качествата стока и купувач до самото ѝ финализиране. Търговската практика обаче познава случаи, при които самият купувач се превръща в стока. Купувачът може още да не познава куклата, която възнамерява да купи. Но въпреки това тя да го е купила и продала няколко пъти.

Това се прави независимо от наличието на (смътно съ)знание от страна на купувача. (В неговата психика текат процеси, които наподобяват състоянието на говедо, на което предстои да бъде заклано. Въпреки това то живее и се надява.)

Горното преобразуване обикновено се наблюдава, когато стоката, т.е. куклата, притежава качествено програмно осигуряване и може да извършва самостоятелно покупко-продажби на всякакви стоки, включително на купувачи.

## **ТЕАТЪРЪТ "ПАЗАР" – ОБЩИ ПОЛОЖЕНИЯ**

Някои се изхвърлят, че изкуството е квинтесенцията на човешката духовна същност. Нищо подобно. То е "quit-есенцията", моралното деградиране на свежия човешки дух, забиване на мисленето в крайно безполезната "трета глуха". Защото правият път е към истинското възвисяване, към ТРЕТАТА СИГНАЛНА СИСТЕМА! Натам са се насочили всички презрени от дългностите Дон-Кихотовци ниски Санчо-Панчовци.

Не сте ли забелязали, че именно онези, които през живота си нито веднъж не са рязали книга, да не говорим, че носът им не е помирисвал театрален декор, най-добре играят житейските си роли? Така е, защото те отрано са разбрали: важна е не ефектността, а ефективността. За тях изкуството е полезно, но НЕ Е ФУНКЦИОНАЛНО.

### **ПОКУПКА НА КУКЛА. ЗАЩО ПОКУПКА?**

#### **ЦЕНООБРАЗУВАНЕ**

#### **МАЛКО ТЕОРИЯ...**

*Любовта може много, но парите могат всичко.*

**Японска отрова**

Както вече пояснихме, третата сигнална система се включва автоматично, когато зашумолят вечнозелените...

Според някои играчи съществуват блага, които НЕ СЕ КУПУВАТ. Такива блага са въздухът, водата, земята, слънцето (докъде ли ще доведе човешкият егоизъм – искат всичко да е тяхно!). Към благата причисляват дори човешките НЕДОСТАТЪЦИ, наричани (кой знае защо)

**ДОБОДЕТЕЛИ:** чест, дълг, достойнство; чувствата – любовта и т.н.

Според нас тези учени глави са си изкопали грешна мозъчна гънка.

**ВСЯКО НЕЩО ИМА СТОЙНОСТ!** В противен случай няма как да бъде определено като НЕЩО. Тези, които претендират, че има блага, които не могат да бъдат оценени в паричен израз, не познават добре света. Изрази като почтеност (изобщо), честност (изобщо), добросъвестност (изобщо), са мухлясали думи от речника на отдавна непосещаващ пазара компютърен програмист на системи ПРАВЕЦ. За него тези блага са НЕОПРЕДЕЛЕНИ. И поради невъзможността си да им тури цена, отрича възможността за калкулацията им изобщо. Или го мързи да ценообразува – избира по-лесния вариант: “Честността не може да се купи с пари.”

Смятате, че човешките добродетели не могат да бъдат оценявани в количествен план? Пример: в изкуствения мозък на куклата се върти следното подобие на мисъл: “Потребителят (ми) Х е много ДОБЪР човек. Той ме захран-тутваше... извинете, издържаше по време на цялото ми следване – подслони ме, хранеше ме, обличаше ме, снабдяваше ме с учебни помагала; 5 години ходеше само по една скъсана ризка заради мен.

Обаче новият (ми) потребител У е ПО-ДОБЪР от него. Той обеща да ми купи нова КОЛА (само за да ме види ГОЛА). Ето защо съм решила него да заобичам повече.”

Разбрахте ли как се ценообразува?

**Пример.** Ако не може да си купите КУКЛА за 1000 долара, пробвайте с 10 000.

Ако пак не успеете, прибавете 90 000.

Тя ви отказва?! Хм... Покажете ѝ 1 000 000 в отворено алуминиево куфарче.

Колебае ли се, турете куфарчето в цената. (Все пак то струва поне стотина долара. Ако куклата е пепеляворуса, със сигурност няма да издържи на изкушението: “О, моят любим сребърен металик!”)

Пак отказ? Странно... Объркали сте подхода. Стоката продължава да твърди, че за нищо на света не можете да я купите? Че човешките (т.е. нейните) добродетели са повече от всичкото богатство на света? И че вече си има гадже?

Лъже! (Дори да е истина.) Сумата е още малка.

Изсипвайте чувалите върху пода: 10 000 000, 20 000 000, 30 000 000, 40 000 000, 50 000 000, 60 000 000, 70 000 000, 80 000 000, 90 000 000, 100 000 000!

Резултатът? Би трябвало вече да сте собственик.

Не сте? Тогава:

**1 000 000 000 !!!**

Разтрепераха ли ви се краката? (Само добре си помислете какво ще я правите тази кукла!)

И сега ви отказва?! Е. Значи е налице сериозен хардуерен проблем... Ако все още не сте загубили интерес към играта, повторете процедурата – започнете и свършете с 1 долар – за кафе. (Жалко за годините, загубени в печелене на горните милиони...)

## ... И ПРАКТИКА

*Във Вселената няма безплатен обяд.*

**Стивън Хокинг – майстор готвач**

“Цена на кукла” е разтегливо понятие. Кукла може да си купите буквално за долар – като просто я почерпите кафе (както когато например ви предлагат мобилен телефон с уговорката, че после трябва да си плащате всеки месец за “дяволъка”). Някои кукли предлагат себе си



дори безплатно. (Каква е търговската уловка? Тук не става дума за КУКЛИ в истинския смисъл, а за друг дизайн.)

Както казахме, цената варира в широки граници. Нормално изглеждаща и функционираща кукла може да купите за около 10 000 до 100 000 хиляди долара. (Цените не важат за България. Но и тази книга не е писана в България.) Има кукли за милиони. Макар и рядко, се срещат екземпляри, чиято стойност надхвърля милиард! (Последните два вида не са за вас.)

Тук няма да се задълбочаваме в ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ ЦЕНИ, тъй като те не интересуват купувачите.

Търговците са наясно с особеностите на производството и затова определят цената на парче, в зависимост не толкова от авторитета и производствения стаж на производителя (въпреки че това има значение, когато става въпрос за действително уникални екземпляри). Всяка кукла се преценява индивидуално и може да се получи така, че създаденото по най-непретенциозен начин (дори инцидентно – в миризливата тоалетна на градската автогара) занаятчийско изделие да се окаже на първо място в класациите по качество и функционалност (например модел ПОП ПЕВИЦА или ФИЛМОВА АКТРИСА). Затова ще наблегнем изключително на ТЪРГОВСКАТА ЦЕНА.

Тя се определя от разходите по откриването, придаването на търговски вид и предлагането на стоката на потенциалния купувач. Например някоя суперкукла може да бъде закупена на нищожна цена (например само срещу устно обещание за щастлив брак), но разходите по ОТ-КРИВАНЕТО ѝ да са големи: може да е отгледана в най-затънтеното кътче на планетата.

Доста са и разходите по ПРИДАВАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ВИД – на куклата трябва да бъде променен дизайнът (много рядко се случва да не се налага тунинговане): преобоядисване, корекции на броните,

комплектуване с необходимите аксесоари – опаковка, ароматизатори на купето, подсилване на окачването и т.н.

Ако е наложително (но в случая разходите са по-големи) може да се стигне до инсталиране на програми за подобряване на ИЗКУСТВЕНИЯ ИНТЕЛЕКТ (записване в университет, включване в специализирани курсове, трупане на професионален и житейски опит).

Крайната фаза е самото ПРЕДЛАГАНЕ. Както при всички останали стоки, и тук РЕКЛАМАТА е много важна.

Може да разполагате със страхотно парче, но ако не го представите по подходящ начин, няма да му вземете цената. Ако го „окачите“ на витрината на магазина в някое селце (като продавачка на картофи и зеле), шансовете да вземете добра цена за него са нищожни. Пробвайте в голям град, най-добре в столицата. Може да го покажете на ТЪРГОВСКИ ПАНАИР – интервю по телевизията, шоу, концерт, мис „X“ и т.н.

Често се случва разминаване между действителните качества на стоката и цената, предлагана за нея. Обикновено търговците раздуват цените, като, както във всяка област от търговията, и тук не са рядко срещани измамите. (Предлагат ви кукла с естествен рус цвят на косата – на висока цена, а тя се оказва изрусена).

## ПРИМЕРНА ОБЩА ЦЕНА

*Ако ги нямаше жените, всички пари на света не биха означавали нищо.*

**Аристотел**

(Тоя пък защо не си гледа метафизиката, а одумва жените?)

По улицата приближава слаба и стройна кукличка с права руса коса, сини очи и кльощавави шоколадови бедра.

Тя крачи със сексапилна походка, живо ръкомаха и се смее, показвайки ослепително бели зъби...

Харесалте ли я? Пожелалте ли си я? Да?

А ИМАТЕ ЛИ ПРАВО?!!

Я си задайте въпроса: КОЛКО СТРУВА ТАКАВА КУКЛА? Наясно ли сте каква е стойността ѝ (в ценоразписа на фирмата монополист – ПРИРОДАТА)?

Отчитате ли факта, че всеки детайл от дизайна, хардуера, софтуера, механиката има своята немалка стойност? Защо смятате, че когато купувате компютър или автомобил, може да избирате стоката по нейното качество и съответно – цена? И че същото не следва да се отнася до куклите?

На грешен път сте. Нека съсредоточим анализа си върху случайно попадналите пред погледа ни отделни компоненти на крачещата стока. (В реална житейска ситуация ще ви се наложи да си съставяте далеч по-подробен и труден за анализиране списък. ВНИМАНИЕ: подчертаваме за пореден път – това не е хумористична книга!)

Ето отново видимото: **слаба и стройна кукличка с права руса коса, сини очи и кльощава, шоколадови бедра. Тя крачи със сексапилна походка, живо ръкомаха и се смее, показвайки ослепително бели зъби...**

Тази най-обща търговска информация трябва да бъде “конвертирана” в педантично направен, подробен и точен ценоразпис. Лявата му част би изглеждала примерно така:

- **слаба и стройна** (слаби и стройни създания не се срещат често по улиците);
- **кукличка** (младо момиче, охааа!);
- **права руса коса** (русите коси са рядкост, ако косата е права – опция);

- **сини очи** (изключително висока стойност. Цената скача до небето);
- **кльощави бедра** (ако има нещо, което да привлича първия поглед на купувачите, това са бедрата);
- **шоколадови на цвят** (красиво, здравословно; има време за плаж, значи животът ѝ хич не е лош);
- **сексапилна походка** (прибавете към цената още 20 процента);
- **живо ръкомаха** (о – характер! Рядко срещана опция);
- **смее се** (оптимистично настроен модел – от най-скъпите);
- **ослепително бели зъби** (превъзходно здраве... извинете, великолепно техническо състояние).

Както може да прецените сами, бе даден пример с луксозен модел, какъвто не всеки може да си позволи. Ето защо и не си я пожелавайте (жената на ближния).

Не бъдете наивни: ТЯ (продавачът) ЗНАЕ ЦЕНАТА СИ ДО ПОСЛЕДНИЯ СРЕБЪРНИК.

Ценовата ножица може да се разтвори от безплатното предлагане на някой поостарял модел до ново и неупотребявано бижу на стойност милиони долари. Затова, да не объркваме читателя с многообразието от модели и цени; ще се спрем на примерна цифра, при която според нас съществува идеален баланс между функционалност, качество и пари. За тази цена – ако пообиколите с търпение тържищата, може да се натъкнете на някое превъзходно парче. Нищо чудно то да е още ново и неупотребявано. Дизайнът му ще е от класа, същото ще важи за механиката, хардуера и софтуера. Според нас (най-вече за удобство при пресмятането) би било добре да закръглим тази сума на

**1 000 000**

и да теглим чертата.

(Много ли е? Не.)

Каква жена... извинете, кукла можем да купим на тази цена?

## РАЗБИВАНЕ НА ЦЕНАТА ПО КОМПОНЕНТИ

Цената на всеки посочен по-горе компонент варира в зависимост от производствената му себестойност, наличността на пазара, пазарната конюнктура (търсене и предлагане), както и от търговската политика на самия продавач.

**МЕХАНИКА.** Качествата на механиката са от съществено значение за куклата, затова без колебание полагаме в основата на ценоразписа сумата от 200 000 долара.

### ДИЗАЙН.

- **КРАКА.** Един от най-важните елементи от дизайна на куклата. Принципът: колкото са по-дълги, кльощави и стройни, толкова по-висока е цената. За нашия пример сума от 100 000 долара за кукленски крака е обоснована.
- **БЕДРА.** Бедрата, въпреки че са част от краката, е нужно да се остойностяват отделно. Внимание тук заслужава всяка извивка на бедрото, обиколката му, формата на всеки мускул, раздалечеността на бедрата едно от друго и немалко други, на пръв поглед незначителни детайли, които тук няма да коментираме поради ограничения обем на упътването. Препоръка: само за бедра не е зле да заделим 50 000.
- **ЗАДНИ (И ПРЕДНА) ЧАСТИ.** Веднага можем да изпишем „100 000” за овални, гладки и високо повдигнати стегнати задни части (както и за съблазнителна, стегната, овална, гладка предна

ВНИМАНИЕ: упътването е за кукли, не е за Жени!

---

част, която прави „обикновената“ кукла „продаваема“ кукла).

- ТАЛИЯ, ХАНШ. Групираме тези два елемента, защото оформят цялостна зона от тялото. Основното изискване – колкото по-тесни и стегнати талия и ханш, толкова по-добре. Все пак е нужно да се подходи визуално – понякога това правило не е валидно, тъй като може да се получат диспропорции в цялостния дизайн. Обща цена – 75 000 долара.
- ГЪРДИ, ГРЪБ, РАМЕНЕ, РЪЦЕ. Също комплекс от важни елементи. Цена – 100 000 долара.
- ГЛАВА: ОЧИ, НОС, УСТА, СКУЛИ, БРАДИЧКА –
- 75 000 долара.
- КОСА – 50 000 долара.
- КОЖА – 50 000 долара.

**ХАРДУЕР и СОФТУЕР.** Цената на хардуера и софтуера е по-ниска, като се има предвид, че тези два показателя не са определящи при избора на кукла. (Никой потребител не желае да има в дома си умница, която постоянно да го поставя намясто.) Затова ТВЪРДО:

- ХАРДУЕР – 100 000 долара.
- СОФТУЕР – 100 000 долара.

## ПРИМЕРНА ЦЯЛОСТНА КАЛКУЛАЦИЯ

В завършен вид ценоразписът на отделните компоненти би изглеждал така:

<b>АРТИКУЛ КУКЛА</b>
----------------------

ВНИМАНИЕ: упътването е за кукли, не е за Жени!

<b>МЕХАНИКА</b>	200 000 \$
<b>ДИЗАЙН</b>	
Крака	150 000 \$
Предни и задни части	100 000 \$
Талия, ханш	75 000 \$
Гърди, гръб, рамене, ръце	100 000 \$
Глава (очи, нос, уста, скули, брадичка)	75 000 \$
Коса	50 000 \$
Кожа	50 000 \$
<b>ХАРДУЕР</b>	100 000 \$
<b>СОФТУЕР</b>	100 000 \$
<b>КРАЙНА ЦЕНА</b>	<b>1 000 000 \$</b>

Разбира се, всеки купувач може да избира компонентите по свой вкус, като цените им, както и делът им в общата калкулация, може да се различават. Например, вместо да дадете цели 100 000 долара за хардуер (което според мен е излишно), може да заделите 50 000, а останалите 50 000 да добавите към цената от 150 000 за крака или за предни и задни части (а може да ги разпределите равномерно за цялото тяло).

По-горе ви предложихме примерна цена за млада кукла в добро техническо (и психическо) състояние. А като най-обща ориентация за цена на кукла втора употреба може да се даде следната ценова формула: всяка година цената на куклата поради амортизирането ѝ пада с 10 процента. Ако днес тя струва 1 000 000, след година ще

струва 900 000, след още една – 810 000, след още една – 729 000 и т.н.

(За посветените в бизнеса съществува тънък момент – както производителите на автомобили, така и производителите на кукли изчисляват работоспособността на машините си за период от 10 години. След този период последните започват прогресивно да се чупят. Затова обикновено се казва: „Ако купуваш кола на старо, гледай да не е на повече от 10 години.“ Така че обикновено след 30-ата година цената на куклите се сгромолясва по вертикала. Консултирайте се с майстори!)

## САМО-ЦЕНООБРАЗУВАНЕТО

*В нейния глас звънтяха пари.*

**Франсис Скот Фицджералд**

Едно от предимствата на повечето модели кукли е, че са снабдени със софтуер, който им помага САМИ ДА СЕ ОЦЕНЯВАТ. Най-разпространеният начин за самоопределяне на цената е ПРЕД ОГЛЕДАЛОТО.

Куклата отделя много време за тази процедура. По няколко часа дневно – отблизо, отдалеч, анфас, в профил, отзад (ако има второ огледало). По време на огледа оценява всеки детайл от дизайна си, като му слага някаква първоначална цена. Например: “Гърдите ми са страхотни. Твърди, повдигнати, с щръкнали зърна. КУКЛАНА (моята най-добра приятелка) може да ми завидва. Нейните са провиснали и безформени (защото е раждала); сега щяла да харчи 7000 долара за силиконов бюст. Значи аз преспокойно мога да искам за гърдите си поне 20 000.” И куклата нанася тази предварителна сума във вградения си калкулатор.

Обикновено куклата (в качеството си на стока и продавач едновременно) определя своята цена по обективни критерии. Например, докато се разхожда по



улицата, тя непрекъснато сравнява своя дизайн с дизайна на другите кукли. Калкулаторът ѝ щрака като брояч на бензиностанция: “Тази конкурентка има страхотни крака. Де и моите да бяха като нейните. Но затова пък носът ѝ е гърбав, а моят е правилен. Значи мога да му вдигна цената.”

Но не винаги. Куклата често си слага етикет с нереалистична сума. (И после се чуди защо не я купуват.) Това се дължи на неоптимизирания ѝ софтуер – липсата на стабилна обратна връзка с РЕАЛНАТА ВИРТУАЛНОСТ принуждава процесорът ѝ да работи много години на празен ход и да обработва едни и същи данни (“Боже, колко ми е хубава косата!” БИЛА е хубава – *бел.а.*), в резултат от което процесът зацикля.

## ***ПОКУПКО-ПРОДАЖБАТА***

*С договора за продажба продавачът се задължава да прехвърли на купувача собствеността на една вещь или друго право срещу цена, която купувачът се задължава да му заплати.*

**Из закона**

За да бъде осъществена сделката покупко-продажба, е необходимо да се премине през няколко наложили се в търговската практика процедури.

## **РЕКЛАМА**

Както при всяка друга стока, рекламата на куклата е много важна. Може да сте произвели екземпляр от най-скъпия модел – ПЕПЕЛЯШКА (скъп поради ИДЕАЛНИЯ баланс между качествен дизайн, хардуер и програмно осигуряване). Но ако тя по цял ден се пързала върху пода на кухнята на производствения цех с парцал в ръка и не

пристигне в луксозна к(р)аляска на бала с маски в двореца, няма как принцът (естествено, от Абу Даби – другите са пълен таш...) да ѝ подхвърли смислена оферта.

Рекламата може да бъде реализирана по най-различни начини: като се започне от неангажираща разходка на рекламиращата се по кална и разкопана улица, поради което тя се принуждава да си вдигне и без това безбожно късия минижуп, за да не си изцапа крачката...

И се стигне до почти изнасиленото от самата нея (поради големия ѝ мерак) появяване по телевизията. Я като рекламно “лице” (в реклама за тоалетна хартия), я като водеща предаване в най-гледаното време (в смисъл че през цялото време само нея гледат – ако пред камерата застане друг, тя просто го избутва), я като естрадна певица (която единствено когато пее, умее да мълчи), я като “филмова” звезда (защото “филмът” само така се нарича – филм), я като политическа фигура (в смисъл – фигурантка в политиката)...

Целта е ясна – (само)реклама. Животът е кратък, цената бързо пада. После никой няма да я купи.

(Да му мислят прегазените...)

## ОФЕРТА

Офертата е първата фаза на сделката. Чрез нея продавачът оповестява намерението си за продажба на дадена стока. Ако няма оферта, няма да има и продажба – купувачът няма да знае, че тази стока се продава.

Офертата може да бъде директна и индиректна. Директна е, когато стоката е изложена на видно място, направена е публично достояние. Купувачът може с очите си да се убеди в нейното съществуване, да я докосне и изпробва.

Индиректна е, когато стоката се предлага опосредствано – по обяви, по телефона или по Интернет.

Офертата може да бъде още устна или мълчалива. Устна е, когато страните водят предварителни разговори относно бъдещата сделка. Например: “Вие имате синче за женене. Не искате ли за снаха нашата стока Мимоза?”

Мълчалива е, когато Мимоза сама открадне синчето, яхнала бащината си „таратайка” – последен модел БМВ.

При всички случаи офертата е свързана с волеизявление от страна на стоката, че тя желае да се продаде. Обаче куклата може да заяви следното: “Аз вече съм продадена. Не виждаш ли златния ми годежен пръстен? (Или смяташ да ми предложиш рубинен...?)”

## ТЪРЖИЩА

Не е нужно да търсите артикула КУКЛА само в специализираните магазини за детски играчки. Всеки рафт на прашния склад, наречен ЗЕМЯ, е зареден с кукли, независимо къде се намира – сред свръхкосмополитен мегаполис или на безлюден заснежен връх. Важното е да се поровите в купа (за стоки – нови и втора употреба), да хванете и издърпате за краката кукла, която се продава. Може да я срещнете на търговски панаир, където самата тя купува купувачи (модел БИЗНЕСДАМА). Или в кухнята на бекярската столова (стоп, увлякох се: това не е кукла, а кухненски робот). Може да се сблъскате с нея в коридора на университета, където тя зарежда и ъпгрейдва приложния си софтуер. Или във фитнеса, където подобрява кинематиката си.

Но все пак класическото място за излагане на стоки е МАГАЗИНЪТ.

В него (независимо какво се продава там) ще намерите кукли всякакъв СЕРТ... извинете, СОРТ. Относно цената може да се ориентираме по класата на магазина. Колкото по-скъпи стоки предлага той, толкова и по-скъпи кукли ще намерите вътре. Ако е бижутериен

магазин, влезте със сак, пълен с току-що напечатани от вас банкноти (иначе откъде ще ги вземете). Ако това обаче е магазин ВСИЧКО ЗА 1 ЛЕВ, може да рискувате само джобните си пари.

Но не оставайте със заблудението, че ще видите куклите по рафтовете! НЕ. Ще ги видите ПРЕД рафтовете. Куклите са тези, които пазарят в магазините. Те чакат евентуален купувач и тъй като няма какво друго да правят, ХАРЧАТ ПАРИ.

ЗАТОВА куклите обичат да ходят по магазините. Няма кукла, която да не се застоява часове пред витрините, уж че разглежда стоките вътре. Така тя се поставя на разположение – НЕЯ да оглеждат! На фона на всички тези стоки, за които се предполага, че трябва да купят и тях (не само нея). Това е т. нар. ДОПЪЛНИТЕЛНО ОБЗАВЕЖДАНЕ (вж. в изложението).

Друг начин да попаднете на подходяща за вас кукла, е да я зърнете зад ВИТРИНАТА. Не, не на магазин. А на някакво заведение: барче, бистро, кафене, ресторант. Това са местата, които се посещават от кукли, решили да съчетаят в едно качествата стока и продавач.

Докато чакат да мине някой потенциален купувач и тъй като всичко друго им е наред, те се събират на АПЕРАТИВКИ. Пият спирт, пушат филтри и обсъждат качествата си на стоки, както и цената, която възнамеряват да изсмучат от купувача за всеки свой изрусен косъм.

Обикновено между тях се води следният напълно професионален диалог: “Миче, ти с к’во боядиса косата си, ма? Много добре ти стои. Скоро ще забършеш някой будала.” Или: “Ех, ако имах твоето кльошаво задниче! Вече щях да лъскам седалката на ферарито я на мутра, я на футболист.”

Но най-вече се обсъждат качествата на евентуалните купувачи, които предстои да бъдат купени от тях самите: “Мила, мила, знаеш ли какъв паралия си хвана

моята приятелка КИРЛА? Един такъв представителен, издокаран, в някаква банка работел, ходи с МАЙБАХ на работа, сега заминава за чужбина, казват, че и нея щял да вземе със себе си...”

Случайно покрай прозореца преминава симпатично купуваче, замислено за нещо си.

“О, глей к’ъв пич! Само да ми падне...”

“Тоз ли? Познавам го, съученик. Остъй го. Пълна пара. Няма парá. Пише нек’ви си там книги.”

„Оууу, ужас!!!”

Обмяната на важна търговска информация продължава целия работен (т.е. почивен) ден, за да продължи на следващия.

Така куклата ЪПДЕЙТВА софтуера си. И когато стане например ваша собственост, ще имате база данни за най-новите тенденции в областта на бизнеса. (За съжаление тази информация ще бъде използвана против вас.)

## **БЮРА ЗА ПОКУПКО-ПРОДАЖБА**

Най-лесният начин да си изберете кукла, е като посетите специализираните бюра за **покупко-продажба**. Основният им предмет на дейност е тъкмо този – да ви предложат иначе търсената от вас под дърво и камък ПАРЦАЛЕНА (защото мисли само за парцали) стока. Срещу незначителна такса получавате достъп до базата данни, в която може да се ровите цели минути. От нея може да извлечете ВСИЧКО за интересуващата ви кукла: коя е годината ѝ на производство, какви са ѝ габаритите, дали пие или пуши (най-важното – коя ѝ е зодията!), какъв купувач самата тя смята да я купува – ПРЕДОСТАТЪЧНО информация. (Ако все пак се нуждаете от по-несъществени данни, например какъв и е светогледът, може да установите контакт със самата кукла.)

Понеже тези бюра се посещават често, хубава стока там не се застоява. Най-много да ви предложат

някоя позапрашена ЛАЙЛА, ЛАЙ-МА, МАЙНА (т.е. отдалече). И още някой от моделите ДУДЛА, ДИРЛА, ДЕБЛА, МУХЛА, ГУРЛА, ГЛЕЗЛА, ПЛЕЗЛА, ЦИРКА, ЦВИРКА, СВИРКА и т.н.

Почти няма да откриете свободни екземпляри от модела КОТАРАНИ (защото те са постоянно ...бани). Но ако случайно откриете, не искам да съм на ваше място в качеството на купувач. (Просто нямам толкова пари.)

## ИЗБОР ПО КАТАЛОГ

Макар да не е по портфейла на всеки мераклия, съществува възможност куклата да бъде закупена и по каталог. Това е може би един от най-ефектните начини за покупка: отваряш лъскав проспект с множество фотографии на кукли – коя от коя по-гиздосани, избираш си най-убавата и вдигаш сателитния телефон. Така постъпват много от заможните купувачи.

Ако сте един от тях – да речем филмов продуцент, няма нужда да надигате дебелия си задник от бюрото. Пред вас е разтворен друг дебел... каталог – снимките на хилядите кукли-игралки (в смисъл на силно желаещи да ИГРАЯТ – във филма ви). Предвкусвайки удоволствието от истинската игра (а не онази на филмовата лента), се облизвате и съсредоточавате погледа си върху една от тях.

Звъните на секретарката си. Тя пристига бързо и услужливо се навежда към вас.

“НАДУПКЕ, какво ще кажеш за тази кукла? Дали ще успее да изиграе главната роля на ПОЧТЕНА жена в новия ми еротичен филм? (Не че филмът е цвете, обаче спалнята ми е последна мода...)”

“Ми...”

(Раздразни се. Значи я хареса.) “Добре. Звънни на моя агент в онази държава, как се казваше... НАМАЙНАТАСИ. Нека вземе частния ми самолет и я доведе.”

По приблизително същия сценарий протича предварителният избор, когато купувачът се занимава с друг шоубизнес. Само че там куклите не са марка АРТИСТКА, а ПЕВИЦА, МАНЕКЕН, РЕКЛАМЕН МОДЕЛ и пр.

Понякога в тази игра печелят и двамата играчи. Нищо чудно от случайно избрана кукла да се пръкне не случайно блеснала звезда. Например познатата на всички ни МАРА от КЪРА. (И на която хора с лош вкус са й лепнали артистичното МАРАЯ КЕРИ.)

### **ИЗБОР ПО ИНТЕРНЕТ**

По Интернет също може да си поръчате кукла. Тук опасността идва от невъзможността да се убедите лично в качествата на куклата. Може да се окаже, че вместо кукла тип БЛОНДИНКА, сте се сдобили с „кукъл” – тип МУСТАК.

### **ИЗБОР ПО ТЕЛЕФОНА**

Тук възможността да сбъркате стока с купувач е нищожна – все пак комуникирате с истинска кукла (чийто тембър се различава от тембъра на купувача). По телефона предлагането – офертата, както и приемането й, обикновено стават случайно.

Глас на купувач тип ГЛАРУС, който шари с поглед по телефонния указател: “Извинете, може ли да се обади... хм, ПЕНА?”

Глас на някаква кукла: “О, ами сбъркали сте номера. Тук няма Пена.”

“А може ли да ми кажете кой се обажда?”

“Ами... ПЕНЕЛОПА.”

Вие сте прочелият това упътване купувач, за когото не е без значение дали куклата се казва Пена или Пенелопа, вече имате опит и може да реагирате светкавично: “О, извинете, точно вас търсех(?!!) Може би не съм успял да запомня добре името ви... Кога ще ви е

удобно да се срещнем? Помолиха ме да ви дам ЕДНИ ПАРИ...”

(И когато се срещнете, а това е “сигура”, тъй като става въпрос за активиране на третата сигнална система на макар и непозната кукла, на място ще прецените дали тя заслужава да ѝ давате „едни пари” и защо изобщо се забърквате в тая каша.)

## ДЕМОНСТРАЦИЯ НА СТОКАТА

*След като приеме вещта, купувачът трябва да я прегледа в течение на времето, което е обикновено необходимо за това в подобни случаи, и незабавно да уведоми продавача за забелязаните недостатъци. Ако не направи това, вещта се смята одобрена...*

**Из дебрите на закона**

Първото впечатление, което купувачът придобива при покупката на стока, е за външния ѝ вид. Габаритните размери: височина, широчина, дебелина, бруто (с опаковката), и най-вече НЕТО теглото, какво място заема, може ли да бъде транспортирана лесно и с какво превозно средство и т.н.

За всяка кукла още е важно да демонстрира своите механични, но най-вече кинематически качества. Те вдигат забележимо цената ѝ. (Особено ефектни са движенията на задните ѝ брони.) Обаче в резултат от престараването си някои кукли са застрашени от професионални заболявания. Придобила е популярност загрижеността на минувачите относно здравето им. Тя обикновено се изказва така: “Как се кълчи тая, още малко и ще се счупи!”

Демонстрацията на софтуерните възможности е едва на последно място от изброените, но в крайна сметка може да се окаже решаваща. За случая напълно подхожда известната поговорка: “По дрехите посрещат, по ума изпращат.” Една цена ще има кукла, която на



подхвърлената с изпитателна цел купуваческа фраза "... според последните постижения на квантовата механика елементарните частици се държат както като частици, така и като вълни" отговори: "Да, в момента придобива популярност нова физична теория – струнната." И съвсем друга, ако на горната фраза последва реплика от рода на: "Ти нещо си мръднал."

## **ПРЕГЛЕД НА КАНАЛ**

Не винаги външният, повърхностен оглед на куклата може да даде достатъчно информация за нейното вътрешно състояние. Подобно на автомобила, външността може да излъже – продавачът винаги се старае да придаде добър пазарен вид на стоката си. Той я мие, лъска, освежава (дори Рокфелер е започнал със същото – с опакото на ръкава си е придал пазарен вид на намерената от него ябълка).

За да не остане излъган в надеждите си, купувачът също има средства, които му позволяват да се увери в качествата на стоката. Освен първоначалния оглед той е в правото си да изисква по-детайлна проверка. Според него е резонно стоката да свали опаковката си, за да се преценят нейните рекламирани параметри. Но най-ефективната проверка носи наименованието ПРЕГЛЕД НА КАНАЛ.

Този преглед се състои в проверка на състоянието на куклата ОТДОЛУ. За разлика от автомобилната проверка на канал, където автомобилът се качва на гореспоменатия канал, за да бъде видян отдолу, при куклите продавачът се качва отгоре.

## **БАНДЕРОЛ**

След качването на продавача на споменатото място, неговата задача се заключава в откриване на най-

сигурния критерий за познаване дали куклата е нова – гаранционната лепенка (БАНДЕРОЛЪТ).

Ако търсите бандерол на челото на куклата, няма да го намерите. Той може да бъде открит на най-труднодостъпното място – гумата, монтирана на рамата между носачите.

Това решение на ОТК (Отделът за качествен контрол) на фирмата производител е продиктувано от съображението, че не е необходимо във всеки момент куклите да демонстрират своята неупотребяваност.

Наличието на бандерол е най-сигурният белег за новост. Но не винаги е възможно купувачът да бъде допуснат до проверка за неговото наличие. Напълно възможно е продавачът да прояви открито недоволство от желанието му и да прибегне до употребата на звучен шамар.

Тази ситуация може да бъде променена в интерес и на двете страни. Достатъчно е купувачът да предостави на продавача определено КАПАРО. Следва задължителна почерпка (обикновено в някоя топла пролетна вечер) в скъп ресторант (и след още по-задължителни търговски надлъгвания) продавачът може да склони да осигури временен достъп на купувача до гаранционната (си) лепенка. Всичко обаче е въпрос на пазарлък.

## **ПАЗАРЛЪКЪТ**

Пазарлъкът при всички видове покупко-продажби е най-тънката част – от него зависи колко ще спечели самият търговец. Уменията тук граничат с изкуството. Понякога част от секундата е достатъчна, за да извършите голям удар. През този кратък период може да кажете някоя сполучлива фраза, да покажете нещо, да скриете друго. От умението ви да водите пазарлък зависи дали ще успеете да продадете хладилник на ескимос или ски на африканец. В най-голяма степен тези умения са необходими, когато цел на покупко-продажбата е кукла.

Продавачът трябва да бъде добър психолог. И обикновено е така – ако продавач е самата кукла, тя при всички случаи ще успее да убеди купувача в собствените си качества, дори да ги няма.

Представете си следната ситуация. Купувач и продавач/стока (куклата) седят на щанда за продажба (маса в някое бистро, кафене, барче) и здраво спорят за цени. Той (купувачът) казва (на стоката) – с поглед: “Ти не струваш толкова, колкото искаш.” И разсеяно отмества глава настрани – към съседния тезгях (където друга кукла се продава на друг купувач).

Продавачът (куклата) обаче е опитен. Той забелязва този поглед и разбира, че ако не поеме инициативата веднага, ще изгуби купувача си. Затова решава да разкрие част от скритите си качества. Ако обстановката позволява, може да качи крак върху крак така, че купувачът да зърне чак вътрешната снежнобяла опаковка между носачите.

Този търговски похват почти винаги успява. Той може да бъде допълнен с леко навеждане главата напред, при което купувачът да се убеди в качествата и на предните брони (За разлика от автомобилите, където броните са твърди, при куклите броните са мекички – като мекички. Наричаме ги символично така, защото те „бронират” успеха на куклите сред купувачите. Колкото по-ефектни са броните ѝ, толкова по-бронирана е куклата срещу неуспехи на борсата.)

## ТЪРГОВСКИ РИТУАЛИ

Търговската практика е наложила множество типични, повтарящи се действия, които се знаят както от продавачите, така и от купувачите. Като ги извършват, те демонстрират един другиму, че се съобразяват с правилата на вежливостта и добрия тон. Така се осигурява атмосфера на разбирателство и психически комфорт между партньорите, укрепва доверието и

увереността в положителния изход на сделката. Не е прието купувачът или търговецът да демонстрират лошо настроение чрез неадекватно за ситуацията поведение: намръщен поглед, кисела усмивка, груб глас, безцеремонност, нетърпеливост, прибързаност. Недопустими са реплики от типа: “Хайде де, стига си ме зяпал. Ако ще ме купуваш, прави го по-бързо, защото навън чакат и други.” Или: “Ако си решил(а) да (се) продаваш, първо трябва да (те) изпробвам. Нямам намерение да давам парите си на вятъра.”

Напротив – колкото ПО-ЛИЦЕМЕРНО (т.е. ДОБРОНАМЕРЕНО) е поведението на партньора, толкова по-голяма е вероятността сделката да бъде успешна и за двете страни. За тази цел не са необходими големи усилия. Доказано е, че партньорите сами си вярват, като се лъжат един другото. Въображението им рисува приказни светове – как ще им пораснат бели пухести крилца и те ще полетят към светлите висини на щастливия съвместен живот.

**НЯМА ТАКОВА НЕЩО!** (Сделката си е сделка, а вие сте търговци – не го забравяйте.)

За да осъществите успешен пазарлък, може да започнете познавателно прелитане покрай щанда, където е изложена стоката. Тя оставя страхотно впечатление – досега не сте виждали такова секси парче наживо.

Направете се на незаинтересован минувач, който “случайно”, без да има намерение да купува, хвърля поглед към стоката. Позабавете ход, уж че се колебаете. Поспрете разсеяно. Поговорете за незначителни теми – за времето, за синьото небе, за розовите облачета, за аромата във въздуха...

И между другото да попитате: “Между другото да попитам каква е цената ти, кукло?”

Типични търговски ритуали:

- гледане право в очите (тук пада голямото надлъгване) – единият казва без думи (защото го

мързи): “Обичам те!” (т.е. “Само да ми паднеш.”), другият повтаря като ехо: “И аз те обичам.” (“Паднали ми!”);

- целувката – това е висш политически ход (да споменем някои лидери);
  - поставяне ръка на рамото – древен римски обичай, който демонстрира потестативно право и означава: “Това е мое.”
  - хващане за ръката – аналогично е на ръкостискането между продавач и купувач при останалите видове продажби.
- Сделката е сключена.

## ПОКУПКА ДИРЕКТНО ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Ако имате намерение да ползвате куклата за продължителен период (но не по-дълъг от 100 години), сполучлив вариант е да я получите директно от производителя. Предимства: стоката е нова и неизползвана (е, предполага се), производителят дава гаранция за качество (ако изобщо има ОБЕКТИВНА представа за характера на своята пораснала стока) и най-вероятно е да ви я продаде с цялата налична околлектовка, както и с гараж (дори гараж в гаража). Обикновено сделката е ОБ-ЛИЗИНГОВА (преди сватбата се облизвате) – цената е ниска. Но не се заблуждавайте – това е вързалка! Срокът на погасяване на лизинга може да продължи до живот.

Други неудобства на такава сделка: куклата е под постоянния надзор на продавача и не може да се възползвате от всички права на купувач, собственик и ползвател. Особено стриктен е качественият контрол от страна на подставеното от продавача лице, наречено ТЪЩА.

## ВРЕМЕТРАЕНЕ НА СДЕЛКАТА

Покупко-продажбата на кукла е сложна сделка, която изисква значително време – като се започне с офертата и се премине през всички фази на пазарлъка, докато накрая бъде финализирана.

Макар и рядко, е възможно сделката да бъде сключена буквално за дни. Такива “бързи” сделки обикновено се практикуват, когато купувачът не е наясно с качествата на стоката. “Това е куклата на живота ми! Има тялото, за което съм мечтал, носи се стилно, интересува се от темите, които интересуват и мен... Влюбих се в нея от ПРЪВ ПОГЛЕД!” (Пфу!) И сделката се финализира буквално на другия ден.

**СЪВЕТ:** не се хвърляйте бързо в подобно рисковано начинание. Фактът, че сте попаднали на търсената от вас стока с такава лекота, трябва единствено **ДА ВИ УСЪМНИ**. Само в изключителни случаи, например при директната доставка на непозната никому стока от производител **РОБИНЗОН**, с местонахождение на фирмата **НЕИЗВЕСТЕН ОСТРОВ**, където просто не е имало друг търговец преди вас, може да се надявате на успех. (Но пък тогава е резонно да се запитате: “Откъде тази стока има тези качества? Тя, освен да скача по дърветата и да издава нечленоразделни звуци, не би трябвало да може да прави друго.”)

Обикновено покупко-продажбата на кукла продължава няколко месеца. Този период е достатъчен купувачът да се запознае в подробности със стоката, да се уточнят всички процедури по плащането, да се извърши то и накрая стоката да премине във владение на купувача.

Възможно е обаче сделката да се проточи с години и пак да не се стигне до нейното финализиране. Такава сделка се нарича **ЯЛОВА**. Резултатът – загуба на време и средства, както и пропуснати ползи от страна и на продавача, и на купувача. Но най-голяма тя е за самата стока, защото през този период се е амортизирала

значително и цената ѝ е паднала. Ето защо стоката няма интерес от удължаване на сделката. Колкото по-бързо си намери купувач, толкова по-добре за нея. (“Хванеш ли мъж, здраво го дръж.”)

## ПЛАЩАНЕ НА ЦЕНАТА

*Парите ще ми стигнат до края на живота, освен ако не реша да си купя кукла.*

**За разлика от Джеки Мейсън, който вместо “кукла” беше сложил “нещо”.**

Както стана дума по-горе, играта с кукли цели купувачът да бъде прецакан. Самото прецакване започва с плащането на покупната цена.

## ПЛАЩАНЕ В КЕШ

Най-лесният и бърз начин за покупка на кукла е моментното плащане на цената – в брой. **ДАВАШ ПАРИТЕ И ПОЛУЧАВАШ СТОКАТА.**

Не винаги разплащането се извършва с банкноти. Купувачът може да предложи и материални активи. Например да отиде при продавача/стока, и да му заяви: “Искаш ли да се оженим? Аз ти предлагам къща на Женевското езеро, собствен остров в Тихия океан, личен самолет и 30-метрова моторна яхта.”

При такова предложение просто няма кукла, която да не е наясно, че сключва най-изгодната сделка в живота си. И ако все пак сделката не се сключи, бъдете сигурни, че нещо в софтуера на куклата не е наред.

Всъщност може да се окаже, че не става въпрос за женитба, защото купувачът вече може да е женен и да има кукли от предишни покупки-продажби. Неговото желание е просто да ползва куклата по предназначение. Тя също може да е наясно с това, като по този начин се сключва

мълчалива уговорка. Важното в случая е цената да се плати навреме и да няма търговско шмекеруване.

## **БАРТЕРНА СДЕЛКА**

Разновидност на горната процедура е т.нар. БАРТЕРНА сделка. Това е най-широко разпространената сделка с кукли. Прилага се, когато купувачът няма възможност да плати цената в брой. В такива случаи той предлага на стоката да плати под формата на бартер – в замяна на нейните качества той ѝ предлага своите. (Например тя има палава предница, а той има яка задница.)

При най-често срещаната форма на покупко-продажба се води следният примерен диалог: “Ти ми харесваш (каквато си стока)! Но тъй като в момента нямам пари (да те купя), мога да ти предложа (в замяна) таланта си на художник, който рано или късно ще ме направи известен. Ако стана известен, и съответно – богат, ще направя и теб известна и богата. От теб зависи доколко ще ми повярваш и ще приемеш ли моето предложение.”

При реална сделка горните два варианта на плащане могат да се комбинират. Купувачът може да предложи на куклата част от покупната цена под формата на жилище, което да бъде обитавано от двамата, докато той се занимава с бизнес (например да чисти отходни канали) и в същото време да рисува картини за първата си самостоятелна изложба.

## **АКЦИИ**

АКЦИЯТА е материализирана под някаква форма характеристика на стоката, която има определена стойност. Акцията може да бъде не само вещ, но и действие. Например някой потребител рекламира себе си пред стоката, която иска да закупи – да речем в някое бистро. (Защо ли го наричат бистро, след като оттам



излизат само размътени глави?) Той може да си ВДИГНЕ АКЦИИТЕ, като хвърли хубав тупаник на конкурентна еднолична фирма, по погрешка влязла да върши бизнес в същото бистро със същата кукла.

И обратно. Да си представим, че купувачът е на същото това тържище, застанал лице в лице с кукла, натъкмена за продан. Купувачът/стока е взел всички мерки, за да се хареса на стоката/купувач: облякъл се е представително – моден костюм с вратовръзка, поведението му е внушаващо уважение, тежко – на сериозен бизнесмен. Жестовите му са сдържани, приказката му е отмерена, погледът му – пронизателен. (Но е забравил само едно – да си избърше носа...)

В такива случаи акциите му се сриват моментално.

## **САМООБСЛУЖВАНЕ ОТ СТРАНА НА СТОКАТА**

Нерядко се случва вместо купувачът да плати цената за купената от него кукла, тя собственооръчно да прибере от него уговорената сума. Не е нужно това да става наведнъж, сумата би могла да се взима на етапи, в продължение на дълъг период. Например всеки ден тя (стоката) отваря портфейла на своя ползвател, който през това време се къпе в банята, проверява наличността и заделя за своята все още недокрай платена цена по някой и друг долар. (Както се казва: “С малки суми, но редовно.”) Не е нужно купувачът да бъде уведомяван за процедурата – той и без това си има достатъчно грижи: проблеми с работата, със здравето, може да е решил да си вземе под наем ДРУГА кукла (това не го казвайте на ТАЗИ кукла) и т.н.

Не само пари в кеш могат да послужат за финализиране на сделката. Самите кукли са така проектирани, че рано или късно да си приберат цялата сума, която купувачът им е обещал при пазарлъка. Почти няма случай, в който ползвателят да използва кукла, без да си плати (за дяволъка).

## ПОПЪЛВАНЕ НА ФАКТУРА И ФИНАЛИЗИРАНЕ НА СДЕЛКАТА

Фактурата за закупуването на кукла се нарича БРАЧНО СВИДЕТЕЛСТВО, а самото “бракуване” – ЖЕНИТБА. Сделката обикновено е свързана с прехвърляне на значителни материални активи от патримониума на купувача към патримониума на куклата. И за да придобие правна стойност, трябва да я изповядате пред ЛГС (Лицето по Гражданското Състояние). (А себе си за по-сигурно може да изповядате и пред друго едно лице, което пее добре и прилича на рок звезда, свързано директно с ФИРМАТА МОНОПОЛИСТ.) В противен случай сделката ще бъде невалидна, а отношенията ви с куклата ще бъдат само на равнище ПОЛЗВАНЕ.

Попълването на фактурата, която има стандартна форма, се съпровожда с търговския обичай всеки от двамата да надява на (средния ли беше?) пръст на другия златна халка. (Подтекстът е ясен: “Да ти е здрава халката!”)

След финалната ФРАЗА идва ред и на финалната ФАЗА. Основното ѝ предназначение е да бъдат ОБНАРОДВАНИ (пред пияните РОДОВЕ и впоследствие – трезви ВРАГОВЕ) физиономиите на двамата ухилени глупци, които биват запечатвани от професионален фотограф за вечни времена. (Но това е отделна сделка, за която не ми се говори.)

Как протича финализирането на сделката от гледна точка на всеки от съконтрагентите (страните)?

*Стаята на младоженеца. Лицето му сияе. Неговият приятел го пита: “Защо си толкова щастлив?” На което получава отговор: “Преди малко с булката правихме страховтна френска любов. Какво ли ме чака, когато се оженим?”*

ВНИМАНИЕ: упътването е за кукли, не е за Жени!

---

*В другата стая – булката е още по-щастлива. Приятелката ѝ я пита: “Какво ти става, ти не си на себе си от радост!” Отговорът: “Така е. Преди малко за последен път в живота си правих орален секс.”*

(ПРОДЪЛЖЕНИЕТО - В КНИГАТА)