

Юрий Мороз — Lurkmore



Эта статья состоит из уныния и отчаяния.
Сделайте с ней что-нибудь.
Пожалуйста.



НЯ!

Эта статья полна любви и обожания.
Возможно, стоит добавить [ещё больше?](#)



Я памятник себе воздвиг нерукотворный...

Сия статья является попыткой автора обратить внимание [общественности](#) на личность, предмет или явление, определённо того не заслуживающую. Мы настоятельно рекомендуем добавить в статью объективности и показать предмет [значимости](#), а иначе её ждет [незавидная участь](#).

Институт Юрия Мороза (до 2010 года **Школа Своего Дела**) — бизнес по излечению [нищевродов](#), [жлобов](#) и прочих [лохов](#) от [слабоумия](#).

Основатель

Юрий Леонидович Мороз (ака ЮМ, ЮМор, Сам, Иглобрюх) — Никто в бизнесе. Олдфажный полугурук своей секты. Как он утверждает, за 10 лет создал с нуля 20 бизнесов (видимо, ни один его бизнес не прожил дольше полугода). Начинал с продажи арбузов и программного обеспечения (это не шутка). Точнее, начинал с того, что продавал (и, сука, таки весьма успешно) программный комплекс для больших ЭВМ, спизженный с работы (он руководил группой разрабов в каком-то НИИ, разрабатывавшем это ПО чисто под свои нужды). Невозбранно проводит аналогию с ПО для Apple II и обсирает MS Word в пользу некой системы «Документ», ага. Пруф — он сам об этом рассказывал в самых первых выпусках своей рассылки (гуглить по фразе «арбузы текут»). Напродавал он его на 2 камаза и партию арбузов в каком-то чуркистане, куда и рванул в свою первую коммерческую поездку в 89-м году, проявив недюжинную пробивную силу по доставке товара к цивилизации (пока товар не потёк). То есть по сути никаких доказательств про какой либо бизнес в 90х нет, а есть только слова самого Мороза, что автоматически ставит это в противоречие со словами самого Мороза о том что надо заниматься практикой и не звездеть. По его же словам получается что он просто болтун, ибо никакого бизнеса у него нет, а есть только болтовня о нем.

Дальнейшие бизнес-истории разнообразны, но не хронологичны. Идея ШСД, как он утверждает, пришла ему в голову, когда он проебал все свои деньги на бирже. С точки зрения бизнеса (в том числе по соотношению вложения/прибыль, ну и темпы роста тоже), сам проект ШСД — уже весьма хитёр и эффективен. Возможно, содержит многие зачатки манимейкинга, монетизации блогов, раскрутки рассылок, маркетинга и делания «товара» буквально из воздуха.

С другой стороны, это типичный пример схемы «я наёбываю вас, поэтому я успешен, поэтому я смогу вас научить делать деньги, поэтому дайте себя наебать». Хотя долгое время Мороз не отслеживал поступление оплаты на очередной блок курса и сам мог быть многократно наёбан. Получив письмо себе на мыло с текстом «блок X пройден, прошу выслать блок №(X+1)» — тут же, ничего не проверяя, высылал продукт без всяких банковских выписок, без проверки поступления платежей, чем некоторые анонимусы невозбранно и тихо сопя в две дырки и пользовались, выписывая себе курс на халяву от самого производителя. Это не единственное проявление широкоизвестного морозовского то ли долбоебизма, то ли стратегического мышления.



Гуру собственной персоной. На дворе лихие 90-е. На лице Мороза — добродушный намёк: «Вы все — ГОВНО»



Мороз версии 2011 года. Уже не так

Впрочем, сейчас всё полностью автоматизировано, в том числе система проверки отчётов. В ней можно писать любой бред, главное, правильно поставить переключатели в некоторых вопросах (а именно, признать своим учителем Мороза, соврать про хронометраж и т. п.). Тогда после отправки тебя переведут на следующий курс.

Собственно школа

Свою деятельность в интернетах Мороз начал с создания рассылки, где писал всякие вещи о своём опыте бизнеса. Рассылку начали читать разные люди, и до Мороза дошло, что на них можно наварить нехилое бабло. Для этого он написал курс из ежемесячных уроков длиной в два года и начал его впаривать читателям.

В курсе, собственно говоря, требуется выполнять определенные действия. Сначала побегать по кабинетам предпринимателей, причём так, чтобы они не только не послали тебя на хуй, а ещё и рассказали тебе что-нибудь о своём бизнесе. Далее шли следующие шаги, типа многократного [удвоения дохода](#), советами почаще увольнять непокорных сотрудников и проч. Не очень свежие версии курса можно невозбранно скачать с торрентов и просветлиться.

А вот самое-самое хитрое идёт дальше. Покупая курс, лох думает, что вот сейчас он создаст себе бизнес. Он и не подозревает, что задания будут ТАКИМИ, что он засыт выполнять даже первый месяц. 99%, собственно, и засывают. В результате только 1% получает профит, остальные — убытки, равные стоимости курса, и только Мороз богат всегда, чем не стесняется ежедневно хвастаться.

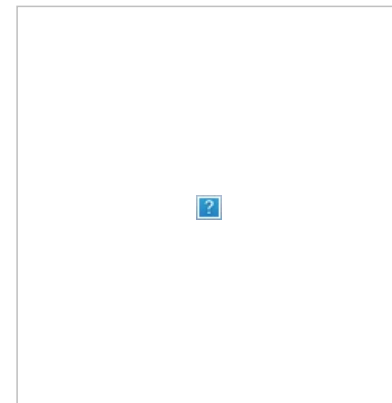
Рассылка

Рассылку Мороз ведёт более 10 лет, с 7 февраля 2001 года. По сути она является жёстким пиаром автора и его школы. Стиль написания можно выразить двумя словами: «ТЫ — ГОВНО!» Говно потому что мало зарабатываешь, говно потому что не подписался на мой курс, говно потому что осмеливаешься спорить с таким богатым и успешным мной. Мороз постоянно использует CAPS LOCK, отчего создаётся впечатление, что он орёт на читателя, что, собственно, есть правда. В качестве аргументации Мороз также не стесняется цитировать Библию (как бы намекая, что предприниматель есть Иисус), Ошо, Кастанеду, Будду, Гурджиева, Идриса Шаха и прочих мудрецов, переосмысливая эти цитаты так, как ему удобнее. Более того, цитирует даже [Карла Маркса](#), согласно которому во время пролетарской революции таких как Мороз должны будут пристрелить первыми.

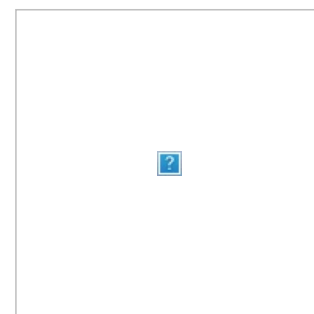
По замыслу Мороза, чтение выпусков рассылки должно вызвать у хомячка неиллюзорный приступ чувства собственной неполноценности, что как бы сподвигнет его взять и поступить в ИЮМ. Для достижения такой всеблагой цели рассылка в разное время была по набору больных мозолей из списка.

- Противопоставление унылой погоды Мухосранска, в котором якобы прозябает хомячок, и лазури небесной Гоа, откуда пишет рассылку Мороз. Звучит так: «Щас допишу рассылку и пойду в море окунуться, а ты, имярек, продолжай рабски гнуть спину в холодном офисе в своём Мухосранске».
- Ограниченность и отсутствие целей у хомячка. «А если вы решили для себя работать на дядю, то найдите где-нибудь пенсионное удостоверение и повесьте у себя над кроватью, над рабочим столом или в другом постоянно видимом месте, это и будет теперь целью всей вашей жизни».
- Потеря мужских качеств офисным планктоном и просто наёмными рабами: «В жизни есть мужчины только одной категории — герои, остальные говно».
- Указание на бездеятельность хомячков: «А вы в очередной раз рассылку почитали, поржали, подепрессовали, пожали плечами и ничего не сделали». Надо отметить, что фактически самым ценным в рассылке было её мотивирование на действие. Начиная от простых примеров «А ну-ка, упал-отжался. Если отжался, продолжай читать; если начал рассуждать: а что, а зачем, почему, то ты бездействующее дерьмо и тебе уже ничего не поможет», и заканчивая потрясающими по силе мотивации эссе.
- В определенный момент, посчитав количество «читателей рассылки™» и студентов ИЮМ, Мороз пришёл к справедливому выводу, что хомячки давятся, но продолжают ~~жрать кактусе~~ читать рассылку, не испытывая желания платить бабки и что-либо делать. Тогда Мороз придумал гениальный способ сравнительно честного отъёма денег у населения — финансовую благодарность. Остапу Бендеру и не снилось (кстати, Юрий Мороз его любит^[1]). В каждом выпуске Мороз оглашает

брутален, но добродушный взгляд по-прежнему хитро намекает: «Я тебя, ГОВНО, насквозь вижу!»



Зачтённый отчёт



ТЫ — ГОВНО!

нехитрый силлогизм: если вы меня читаете, значит, я вам полезен; если я вам полезен, значит, вы мне благодарны; но в устную благодарность я не верю, я верю только в деньги. Поэтому — будьте так добры — заплатите мне бабла или отпишитесь на хрен, а то я все будут считать вас неблагодарной сволочью.

- Протыкание раздувающегося пузыря ЧСВ у хомячка. Проводится следующим рассуждением: если у довольного читателя рассылки есть, например, Toyota Camry, то всегда найдется сосед на BMW X6, а значит, искомый читатель — нищее чмо. И гордиться ему в своей жизни решительно нечем. По мнению Мороза, все должны выстроиться в пирамиду возрастающих материальных желаний (прямо по Пелевину). Немеренно доставляет чередование рассылок о вреде Эго (так Мороз называет ЧСВ) с рассылками, где гуру возвеличивается над своими читателями, навроде «жалкий червь, как смел ты думать, что великий основатель будет отвечать на твоё письмо с описанием твоих ничтожных проблем, лучше поступи в ИЮМ, там все ответы на все вопросы, аминь».

При этом, несмотря на все заявления о том, что «чем богаче человек, тем он круче», сам Мороз, судя по всему, олигархом никогда не был, его до-ШСД-шный потолок — 1 миллион долларов (которые он практически сразу же куда-то просрал, по собственному признанию), да и Школа его, похоже, не сильно повысила (если вообще повысила) этот рекорд. Так что на Абрамовича он никак не тянет, притом что оный олигарх никого не пытается учить жизни за деньги. Если же смотреть на его образ жизни, то максимум, который он продемонстрировал — это житье в глухой карельской деревне в начале гуризма, и где-то в Гоа на данный момент. Вот только чтобы заработать на житье в Гоа — и бизнесменом-то, собственно, быть не обязательно...

- Активно пиарит [закон Парето](#), который заключается в том, что 80% того, чем занимаешься [ты](#), можно смело не делать. При этом получая практически тот же результат. Цифры 80/20 не точны, но дают примерное представление о соотношении. Применив с подачи Мороза это правило на практике, [Анонимусу](#) удалось неоднократно удвоить свой месячный доход. Почитав лурк, этот же Анонимус выяснил, что оказывается никакого закона Парето не существует, а подлый Мороз его просто обманул.
- Яростное втоптывание в грязь традиционных методов образования, то бишь школ и ВУЗов. Основной аргумент: «В старости, получая нищенскую пенсию, будете с гордостью смотреть на шкаф с прочитанными учебниками». В силу того, что эти методы сегодня переживают не лучшие времена, замордованные учёбой школьники и студюозусы активно соглашаются. Также в [одном из видео](#) прямо утверждал, что чем больше человек учился, тем хуже он думает, потому что большую часть мозга съедает память о полученных знаниях. Также говорит, что [дети](#) думают намного лучше взрослых, потому что быстрее отвечают на вопросы. Также активно ругает альтернативные методы образования, вроде ТРИЗа или НЛП, хотя и то, и другое в более раннее время активно хвалил (сначала что-то хвалить, а потом поносить и рекламировать свою альтернативу — стандартный алгоритм Мороза). Короче говоря — всячески принижает всех конкурентов по образовательному цеху, к коему себя относит. При этом эти свои АДИ он делал на основе ОДИ (организационно-деятельностных игр) — системы образования Геннадия Щедровицкого. А сам является выпускником Бауманки и рассуждает о бизнесе (особенно в «Пособии») как инженер.
- Удар по больному месту в подсознании мужчин, живущих в эмансипированном обществе, — описание места женщины и её функций рядом «с героем-бизнесменом». Дословно «женщина должна тебе ноги мыть, с лица воду пить, холить и лелеять, детей растить, все твои желания удовлетворять, а если ты дерьмо, а не герой, то сравни, как с тобой общается твоя подруга/жена/любовница». При этом одномоментно женщинам впаривалась мысль, что их место всегда второе, что найти себе «героя-бизнесмена» и обслуживать его по программе люкс (очевидно, что за ништяки) есть её «истинное предназначение», в котором самка хомячка «обретёт счастье и внутреннее умиротворение». Особенно доставляет сей пункт с учетом того, что жена Мороза от него давно ушла, забрав с собой детей. [Пруфлинк](#). В интервью: «Я сейчас живу в Петрозаводске, потому что от меня ушла жена. Почему — не знаю. Она не говорит. Спросите у нее, мне тоже интересно. По слухам, Жанна сняла квартиру в городе и ездит на желтом „Ситроене“. Это единственный автомобиль в городе, так что если увидите такой, то подойдите и спросите». А [тут](#) текст человека, который и увел от Мороза жену, потом на ней женился, потом бросил Жанну и развёлся с ней и попивает сейчас с Морозом вино. И понимает, что был не прав и всё дело в дрянных бабах.
- [Разговоры с воображаемым читателем](#). Мороз любит придумывать реакции читателей на его рассылку и тут же их критиковать. Ну типа: «А ну немедленно отождись! Ах не отжался?! Так что же ты вообще можешь, если даже не можешь отжаться?». И это при том, что нормальный человек вообще не будет отжиматься только потому, что немедленно прочел такой приказ у какого-то чувака из интернетов. Что характерно, общаться с реальными собеседниками Мороз ссыт, поэтому на письма и комментарии либо не отвечает, либо публикует ответы только на те письма, которые ему сподручнее втоптать в грязь.
- Требование рассказывать всем, что те Тайный Знания о бизнесе, которые ты прочел в рассылочке, ты получил ни от кого-нибудь, а именно от Мороза. Делать это предлагают, дабы не увеличивать Эго (на самом деле для бесплатной рекламы морозовских проектов). Но читатели все равно никогда не ссылаются на Мороза, чтобы не ассоциировать себя с этим сумасшедшим.
- Апелляция к псевдозначениям слов русского языка, à la Задорнов & Чудинов: [работать на дядю](#)

плохо, потому что слово «РАБота» происходит от слова «РАБ» (иностранцы по барабану), всё сложное — это ЛОЖЬ (учёные негодуют) и прочее. Доверие к подобным тезисам как бы показывает уровень образования и интеллекта среднего читателя Мороза.

- Ну и самое прямолинейное наступление — кованым сапогом на жабу хомячка. Мороз регулярно грозит поднять цены на обучение в ИЮМ, при этом постоянно приводя в пример выдержки из отчётов студентов о повышении уровня дохода в 2, 10, 50 раз. Жадный хомяк, обуреваемый завистью, по замыслу Мороза, должен побежать в ближайший банкомат перечислять кровно заработанные в обмен на БКК (большую красную кнопку) материалов ИЮМ, «пока не подорожало». Справедливости ради стоит отметить пункт один — это известный и хорошо работающий прием повышения продаж — и пункт два — за последние пять лет стоимость материалов едва ли выросла в два раза. Лишь сравнительно недавно Мороз изменил кардинально схему оплаты, введя прогрессирующее удорожание каждой следующей части материала. Таким образом, если хомяк купил первый месяц и ни хрена не сделал, то второй месяц купить ему будет не на что (в таком случае он ему нужен как собаке пятая нога, пусть лучше старается лизать зад карьерно расти по месту работы).
- Всё это излагается в агрессивно-пренебрежительной манере, предельно просто и доходчиво. Хомячки ведутся, если судить по выдержкам их писем, публикуемых в рассылке, однако проверить это не представляется возможным, выдержки анонимны. Особо доставляют отрывки вроде «Раньше я была энергичной бизнес-леди, а теперь, о Мороз, благодаря твоей божественной рассылке, я передала бизнес мужу и стала его покорной наложницей, о Мороз (видимо, с придыханием), я так счастлива». Или: «Ещё вчера я ездил на Лексусе по городу, рулил бизнесом и чувствовал себя мачо, а теперь я понял — я дерьмо, потому что я не могу бросить все дела и улететь на Сейшеллы, о Мороз (видимо, с заламыванием рук), научи меня».

Однако, невзирая на всё вышеизложенное, а может, и благодаря этому, рассылка Мороза является очень сильным антидепрессантом и мотиватором. Как любым лекарством, ей нельзя злоупотреблять, долго читать не рекомендуется во избежание потери лечебного эффекта. Но если ты, анонимус, лежишь плашмя, подруга тебя бросила, от работы тебя тошнит (как вариант — воротит от вида кредиторов/клиентов/партнеров/конкурентов/ленивых работников — нужно подчеркнуть), то приобщишься, почитай, обломись и СДЕЛАЙ что-нибудь для изменения ситуации.

Пример:

Нет времени – сделай хронометраж.

Не видишь возможности работать лучше – послушай аудиозапись своих переговоров (разговоров).

На этой работе невозможно зарабатывать больше – найди другую работу. Или хотя бы начни её искать.

Кто ясно мыслит – тот ясно излагает. Послушай аудиозапись своих рассуждений, и ты узнаешь, как ты мыслишь.

Если ты такой умный, то почему такой бедный?

Мир справедлив. Это жестокая мысль. И каждый получает то, что заслуживает. Мысль ещё более жестокая. И так далее.

Вы это усвоили? Применили? Результат получили?

Не получили? Всё СНАЧАЛА. И снова и снова.

Посмотрите, как дети ходить учатся. Если бы они так учились, как вы, они бы никогда ходить не научились.

И последняя мысль. Не нужно рассуждать о правительстве, государстве, политиках, мировой экономике. Это всё вас не касается. Вы никак не можете на это повлиять.

Начните рассуждать о том, на что вы повлиять можете. О собственных действиях и собственных доходах. Это конструктивно. Хотя труднее, чем учить, как и что делать, президентов.

С 3 апреля по 15 мая 2012 года включительно рассылка не выходила, а потом выпуски возобновились, но превратились в такое унылое гавно, что есть подозрение, что наш Гуру передал ведение рассылки своим последователям.

В конце 2012-го года Мороз передал свой бессменный пост ведущего рассылки некоему «Терминатору» (одному из учеников ИЮМ). Итоги печальны: уже после двух-трех выпусков (что характерно, значительно менее наполненных ЧСВ, чем оригинальные морозовские) Терминатор перестал понимать, что ему писать и рассылка молчала неделями.

В конце весны 2013 г. Мороз опять вышел на связь, заявил, что последние 2 года рассылку не вел, а компоновал ее из старых выпусков с помощью специально обученного робота. Из новостей: автор в очередной раз женился, на этот раз на покорной адептке, что же касается предыдущей жены, то: «У меня с женщинами проблем не было, а вот у них со мной были. :) И я их понимаю, рядом с талантливым человеком, самолюбие сильно страдает.» (это цитата). Также было объявлено о создании детского филиала секты, где будущие адепты будут учиться вместо обычной школы. Пативэн, вероятно, уже выехал, а зря, ведь кончится это начинание, скорее всего, [так же как остальные](#).

Пособие для слабоумных и прочие психотропные препараты

Психотропное оружие Мороз стал писать задолго до создания ШСД. Первой бета-версией вируса, хавающего мозг, является «Бизнес. Пособие для слабоумных» (в некоторых книжных версиях для улучшения продаж — «пособие для гениев», ну ты понял), изданное в 1997 году. Сие творение, как следует из откровений автора, являет собой попытку записать на бумагу вращающиеся в голове мысли, из чего видно, какой ёмкостью и числодробительной мощностью обладает его мозг. Предваряет книгу определение слабоумия из медицинского учебника. Как легко догадаться, далее автор пытается довольно убедительно доказать, что мы все, кто не занимается финансовым или личностным ростом, занимаемся хуйнёй. Доставляющие моменты в теле червя:

- «Трудолюбие — это опасный миф. Тяжелая работа ложно оправдывает человека перед самим собой, семьей, сотрудниками».
- «Прекратите думать о других, заботиться о других, беспокоиться о других; это одна из хитростей нашего ума, который старательно находит причины не заниматься самим собой» (извращенная Морозом концепция тотальной ответственности за свою жизнь, которая в оригинале была про то, что не надо обвинять других в своих проблемах и требовать от них решений).

Всё завершается финальным аккордом, долженствующим ознаменовать разрушение мозга читателя проникшим в него медиавирусом:

- «Итак, эта книга [на самом деле](#) написана для того, чтобы изложить одну единственную мысль. Причина всех неудач не во внешних обстоятельствах, а в самом человеке».

Позднее Мороз убедился, что бета-версия его заразной литературы по зубам лишь интеллектуальному меньшинству в этой стране. К этому времени у Мороза уже был готов план, как поиметь сотни нефти и получить удовольствие. Легко — всего лишь поучая других, как и что делать. В начале 2003 года создается новый вариант вирусняка, под названием «Истина в тезисах», написанный более простым и доступным языком для увеличения целевой аудитории. Основная мысль, внушаемая книгой — **дай миллион** поступай в ШСД. Однако, если предотвратить выполнение этой команды, книга способна доставить немало лулзов:

- «Чтение этой книги опасно для вашего мировоззрения!»
- «Что такое демократия? Демократия — то есть власть народа. Вопрос первый: власть народа над кем???»
- «Вам остаётся или быть по-прежнему человеком, которому другие формируют цели и ценности, или быть хозяином самому себе. Кстати, дорогой читатель, имей в виду, что я тебе тоже тут формирую цели и ценности».

Кроме того, остатки кода, не попавшие в «Бизнес. Пособие для слабоумных», Мороз издал отдельным томом «На пути к метабизнесу». Остатков набралось страниц на 400, полных цитат, изречений и комментариев, способных разрушить кору головного мозга даже самому устойчивому книгоману и совершить последний выстрел в голову фразой:

- «Если бы я просто говорил, что те знания, которыми вы сегодня обладаете, искажают мир и приведут к ошибкам, это было бы не очень убедительно для вас и показалось голословным утверждением. Поэтому я подверг критике привычные знания, используя другие, более убедительные, на мой взгляд. Но это всего лишь показало, что если можно опровергнуть одни знания при помощи других, то найдутся знания, которые смогут опровергнуть и эти другие».

В целом, как и большая часть продукции Мороза, книги имеют целью заставить тебя, анонимус, оторвать жопу от стула и сделать что-нибудь. Посадить дом, вырастить дерево, построить сына.

Альтернативно-деятельная жизнь

Лютый пиздец от Мороза. Встречался в укороченных вариантах как альтернативно-деятельная игра. Пару

лет назад Мороз отказался от проведения АДИ/АДЖ — видимо, по причине их низкой эффективности по сравнению с Курсом™. Теперь АДЖ проводится только для учащихся на Дистанционном Курсе, и в чём её отличие от АДЖ «старой версии», анонимусу доподлинно неизвестно. Описанное ниже — опыт участия в АДЖ несколько лет назад, когда поучаствовать в ней мог любой нищеврод.

Вкратце. Вы платите бабки, за что вам дают адрес в некоем городе, куда вы должны приехать. Вы поселяетесь в обшарпанной общаге вместе с парой десятков таких же зомби. Всё, что у вас есть, это койко-место (иногда матрас на полу) и телефон. Денег у вас нет. Ваша задача в этом городе в этих условиях за месяц(!) создать бизнес с нуля. Всё содействие, которое вы могли получить, это мытьё мозга от олдфагов этого вертепа. То есть тех, кто бизнес уже создал, но по тем или иным причинам не свалил к себе домой. Полоскали мозги обычно многократно за день, мотивировали — «делай-делай-делай-решай».

Побочные эффекты. Для повышения экономической эффективности на хавке в проекте экономили, поэтому новоприбывшим предлагалось заняться «лечебным голоданием». Как вариант, можно было срубить бабла работой на уже «состоявшихся» бизнесменов, что пахивает рабским трудом за еду.

Интернет полон отзывов об АДЖ, как гневно-поругательных, так и пузыристо-восхваляющих. Важно отметить, что жёсткий прессинг на межущный ганглий хомячков (а кто ещё будет участвовать в таком мероприятии) приводил ко вполне предсказуемым изменениям в психике. В результате гоблины бросали вуз за два месяца до защиты, рвали отношения, в общем, всячески пытались подстроить окружающий мир под своё новое «я». Часто одни и те же результаты участники расценивали диаметрально противоположно. Кто-то был рад, а кто-то гневно проклинал Мороза. Общим во всех впечатлениях являлось то, что от участников АДЖ плохо пахло, ввиду отсутствия элементарных удобств. Однако без сомнения, если вы в таких условиях замутили бизнес с прибылью хотя бы в жалкую штуку баксов в месяц, то вы совершили громадный скачок на пути к лаврам нового Чубайса.

Дополнительно Мороз проводил, и гораздо чаще, lite-версию вышеописанного — АДИ. Смысл тот же — мытьё мозга, условия лучше, сроки меньше — 3-7 дней, ничего создавать не надо. Мороз вначале втапывал всех неофитов в грязь под предлогом «очищения от эго, препятствующего для просветления». После знатного поливания дерьмом эти подопытные исторгали вопли восторга по поводу того, что с ними сделали (или Мороз пытался нас в этом убедить). Более крепкие психически при отказе играть по правилам Мороза просто посылались на хуй, невзирая на все уплаченные бабки.

Дополнение от ещё одного анонимуса. На одной из АДИ (Горячий ключ, 2005 год) в конце игры один из участников достаточно обоснованно высказал свою мысль, что «польза от АДИ для меня в том, что я понял, как правильно разводить лохов», после чего Мороз его тупо отпиздил в присутствии его матери, за три дня реально прозомбированной по полной.

Некоторым вся эта муть действительно помогла «найти себя».

Достоин упоминания и тот факт, что адепты Мороза — это зачастую весьма неуверенные в себе люди, что видно даже по записям семинаров. Им проще положиться на чьё-либо авторитетное мнение, чем развивать собственную решительность. При этом Мороз глаголет, не допуская ни тени сомнения в своей правоте, что его поциентам крайне нравится. Образуется замкнутый круг — чем больше ЧСВ Мороза, тем восторженней поклонники, тем больше опухает Мороз.

Мороз и шакалы ротационных машин

За последние несколько лет Мороз вырос в своих глазах настолько, что стал активно пиариться во всевозможных печатных изданиях необъятной родины. Однако было время, когда великий не столь благосклонно относился к [виртуозам пера](#) — наймитам буржуазии.

В далеком 2006 году одна из последовательниц Мороза самовыпилилась «лечебным голоданием» в «тренинговой избе», что находилась в Карелии. Хотя факт [очищения генофонда](#) человечества от особей, подверженных ФГМ такой степени, можно только поприветствовать, журналистами в карельской глуши это событие было воспринято с неестественным возбуждением, ибо давало возможность разместить на первой полосе жареный факт вместо давно надоевших всем новостей à la «в соседнем овраге обнаружен новый ручей». Естественно, что Мороза закидали предложениями «встретиться и поговорить за кассетой диктофона». Мороз в ответ тупо собрал пресс-конференцию, на которой произвел показательное ~~езалупливание~~ зомбирование рабов зарплаты. Желаящим получить весь спектр ощущений от спектакля рекомендуется гуглить «пресс-конференция Юрия Мороза», смотреть последние 15 минут.



Мороз зомбирует журналистов

Для начала гуру явился на встречу явно с бодуна, о чём свидетельствовал одолевавший его дикий сушняк, в рубашке с оторванным рукавом. Весь вид его говорил, что общаться он пришёл не более чем с делегацией тараканов, желающих узнать у хозяина, когда мерзкий ДДТ будет заменен кошерным дихлофосом.

Ответив на ряд вопросов журнашлюх: я не я, никто невинно убиенной жрать не запрещал, и вообще меня там не было (к слову сказать, в то время Мороз задвигал тему, что если двухнедельным голоданием можно вылечить гастрит, то за три месяца явно можно ни много ни мало, но рак точно ликвидировать), Мороз по обыкновению стал проводить сеанс гипноза, со срыванием покровов. Что не преминуло закончиться указанием «вы все говно, раз работаете за зарплату», после чего наиболее чувствительные, посчитав себя оскорблёнными в глубине души, предпочли съебаться, сопровождаемые возгласами «да, да, валите нахуй». Оставшиеся то ли были тормозами, то ли очень нуждались в деньгах, но пожелали уточнить: «То есть получается, что вот мы все, здесь сидящие, дерьмо?», на что получили закономерный ответ: «Ну конечно, а вы сами-то как думаете?»

Строго говоря, Мороз разбушевался после вопроса журнашлюшки о необходимости унижений для саморазвития. И справедливости ради отметим, что Мороз нигде прямо людей не оскорбляет, ограничиваясь словами навроде слабоумный. Однако произносимые им тирады заряжены такой энергией, что в мозгах хомячков автоматически появляется ощущение, что их полили помоями, в чем, безусловно, вины Мороза нет.

Поциенты Юрия Мороза

Стать подопытным Мороза может каждый. Главное условие — наличие на рабочем месте интернета и масса времени (читай — непыльная работа). Попав под промывание мозгов, человек превращается в какое-либо существо из нижеприведенного списка

- **Читатель рассылки.** Читает рассылку годами. Имеет седан бизнес-класса, жену и любовницу. Понимает, что на этом месте никогда не сможет себе позволить водителя, телохранителя и соержанку. Нихуя не делает, тихо пьёт коньяк, знает правду о себе, но чувство собственной важности не позволяет себя сломить и заставить делать что-нибудь новое. Приобщает к рассылке других людей. В общении зачастую приятен, в силу широты мышления.
- **Агрессивный адепт мороза.** (Также известны как фанаты.) Зачастую амбициозный молодой человек, голодным взглядом провожающий на улице дорогие тачки и первосортных блядей, перевозимых внутри. Отдаёт себе отчёт в том, что черчением в автокаде всяческой хуйни можно заработать к сорока годам геморрой, но нельзя купить и колеса от шевроле. Открыв для себя рассылку, считает себя приобщившимся к высшей истине. Цитирует Мороза направо и налево, к случаю и без. Часто выдаёт за свои слова. Смотрит на окружающих как на известно что. Даже если пытается что-либо делать, ЧСВ и заносчивость ему мешают устанавливать контакты. Со временем осознаёт, что в мире полно полутонов между черным и белым и что токарь Вася, всю жизнь точивший детали для Байконура и теперь собирающий бутылки, тоже заслуживает немного уважения.

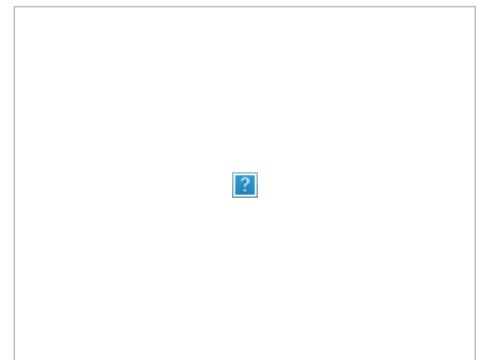
В интернетах в последнее время ведут себя весьма агрессивно.

Раньше их было мало, потому что Гуру велел действовать, а не болтать (что вполне разумно). Однако потом он догадался, что упускает лишний повод поспамить, и включил рекламу ИЮМ в качестве одной из обязанностей (!) курса. После чего реклама ИЮМ в виде однотипного копипаста начала появляться везде. ПРОФИТ!

- **Прямолинейный морозовец.** Прямой, как гвоздь, или извилистый, как штопор. Схватив суть идеи Мороза и позаимствовав материал, тупо открывает свою копию лохотрона. Часто заменив одно слово в названии (Школа Своего Бизнеса, например). Мороз таких не любит, всячески матерится в рассылке и обещает, что у них ни хрена не получится, поскольку «самое главное понять у них мозгов не хватит». В чем заключается это главное, покрыто мраком неизвестности, но возможно в том, что Мороз — это уже бренд.

Одним из наиболее известных морозоклонов является упомянутый ниже Вадим Карабинский, бывший наиболее преданный ученик (то есть анально нагнутый, вплоть до пыток калёным железом, см. одно из видео с Морозом, хотя, возможно, это был его брат Виктор). С ним было особо забавно: сначала он тупо пытался делать то же самое, затем «развить идеи» (то есть сделать «выводы» из бредовых утверждений самого Мороза, от которых он часто сам отказывался через пару месяцев). В последнее время свихнулся настолько, что стакнулся с Мавроди (!!!) и стал поддерживать его [лохотрон-2011](#). Такова судьба отпавших от Гуру и не вернувшихся к нормальной человеческой жизни. И как бы показывает абсолютную несамостоятельность фанатов Мороза и их нужду в суровом учителе, который достаточно уверен в себе, чтобы набивать большие массы народа.

- **Последователь.** (Также известны как студенты ИЮМ.) Поступает в ИЮМ, покупает все



Адепты ШСД в Саратове



Адепт предлагает анус своему гуру

видеосеминары, участвует в АДЖ. В общем, самая благодатная в отношении прибыли аудитория. В последний год Мороз решил стричь последователей по полной программе и объявил, что набирает среди студентов группу из 10 человек для мастерского супер-пупер-обучения бизнесу. Отбор проходит по критерию максимальной благодарности. Благодарность Мороз принимает только финансовую. То есть образовался такой аукцион втёмную, в котором студенты должны вваливать на счёт Мороза бабки, причем заранее неизвестно, достаточную ты сумму слил или нет. Естественно, что после такого ловкого хода Мороз съехал на Гоа. Однако ж, видимо, этим студентам курс ИЮМ таки дал результат, иначе откуда бы они брали бабки.

- **Обиженный Морозом.** Почитал рассылку, узнал о себе много нового, но в корне не согласен. Поскольку с большей частью утверждений можно спорить только о форме, но никак не о сути одного, начинает кидаться фекалиями. В основном обиженные упирают на то, что Мороз их ни капли не уважает, общается пренебрежительно и всячески хамит. Сильно обиженные начинают раскапывать про Мороза всякие гадости и разносить по интернетам. По морозовскому определению — типичные маленькие люди. Не замечают, что в полном соответствии с одним из принципов продаж «поляризующие аудиторию материалы являются наиболее эффективными». Следовательно, начиная обижаться, становишься марионеткой Мороза. Не нравится — не читай.
- **Антиморозовец.** Заплатили бабки и не получили результата. Или съездили на АДИ/АДЖ и осознали, как мастерски их обули. Как вариант, с высоты своего авторитета видят в Морозе опасного конкурента. В любом случае антиморозовцы рассказывают, как они лично убедились, что учение Мороза — полная лажа, для чего часто создают односторонние сайты (гуглить антиШСД). В полном соответствии с идеями Мороза, в том, что их обманули (в том, что у них ничего не вышло), винят кого угодно, только не себя. К плюсам антиморозовцев можно отнести распространение ими курса ШСД за бесплатно, за что большой им респект.

Анон, учти, что в интернетах, чтобы найти алмаз, часто приходится расчистить авгиевы конюшни, поэтому не стоит моментально акцентироваться на личностях. «Возьми, что тебе нужно, и уходи».©

Типичный отзыв морозовского поциента (из рассылки, естественно)

«А ОН, МОРОЗ, ПОКАЗАЛ МНЕ ПРАВДУ! ОН СХВАТИЛ МЕНЯ КАК ОБОССАНОГО ЩЕНКА И ТКНУЛ В КАКОЕ-ТО ДЕРЬМО! ВОНЯЛО ТАК, ЧТО ГЛАЗА НЕЛЬЗЯ БЫЛО ОТКРЫТЬ!

А КОГДА ОНИ ОТКРЫЛИСЬ, ТО ОКАЗАЛОСЬ ЧТО ЭТО НЕ ДЕРЬМО!
ОКАЗАЛОСЬ ЧТО ЭТО Я!

»

— Анонимус

Отношение самого Мороза к своим поциентам

Периодически громогласно (в рассылке) заявляет, что его не слушают, что все ученики, в том числе те, кто заносит бабло за дистанционный курс — говно, бездари, Великого Гуру не слушают. Что ищут идеального учителя, не являясь идеальными учениками. Что практически все всё делают неправильно. При этом ни разу не задается вопросом: если практически все ученики учатся плохо, то может дело тогда не в учениках, а в том, что сам учитель — говно?

Мороз-марксист

ВНЕЗАПНО, но да. Все эти три закона диалектической логики (количество в качество, отрицание отрицания, противоречия), раппредложения, «практика — критерий истины», психология, ориентированная на действия, АДИ-ОДИ, ТРИЗы и прочее — либо прямое цитирование марксизма-ленинизма, либо учения, рожденные под его влиянием. Мороз, короче говоря, тупо цитирует то, чему его учили в совковом институте на курсах истмата и диамата. Только пытается приладить эти теории к задаче личного обогащения, хотя они создавались ни разу не для этого.

Юрий Мороз и Атсрал

« - Скажите, пожалуйста, Юрий состоите ли Вы в обществе [сайентологов](#), или аналогичном?

- Я сам - Хаббард.

»

— Автор раскрывает карты

Как можно было понять из вышесказанного, Мороз испытывает неиллюзорный интерес к религиям (хотя, скорее, он использует их в своих целях). Наибольший пиар он доставил для так называемых «Анастасиевцев» — фанатов книг Владимира Мегрэ. Суть книжек — назад к природе, предприниматели — это круто, родовые поместья, равномерно распределённые по всей территории страны (включая Чукотку, видимо), и развитие древних магических способностей. Что характерно — некоторые его поклонники таки запилили (в буквальном смысле, из брёвен) себе такие поместья и уехали туда. Даже Мороз одно время жил в таком, пока не поднял достаточно бабла, чтобы съездить на Гоа. Хороший пример — это Вадим Карабинский (кстати, его бывший сподвижник), своровавший у него тему и отскочивший; как, впрочем, и все остальные.

Гениальные Бизнес-Схемы Юрия Мороза (спойлер: Прочестъ Бесплатно)

- Начал с разработки текстового редактора. Продавал в трёх версиях — полная, сокращённая и средняя. Во всех версиях поставлялось абсолютно одно и то же. Но продавалось по разным ценам.
- Как-то заключил с заводом контракт на миллион то ли долларов, то ли рублей, о чём очень любит рассказывать в рассылочке. За эти деньги должен был удвоить доходы. В одном из телеинтервью он, однако, рассказал более полную версию этой истории. Так вот, заключив контракт, он проглядел наискосок сотню книг по бизнесу в книжном магазине и выписал из каждой по полцитаты. В результате получилась статья «48 принципов успеха от Юрия Мороза». Далее пошёл на завод и сказал: «Выводите рабочих во двор, я их учить буду (чему их учить во дворе — история умалчивает)». Руководство завода отрывать рабочих от производства отказалось. Тогда Мороз ткнул в контракт, где был пункт о том, что его следует слушаться, а если кто не хочет слушаться — контракт разрывается и половина выплачивается Юрию. Хозяева завода чертыхнулись и отдали ему деньги. Таким образом, Мороз не сделал НИ-ХУ-Я, но бабло (хотя и не всё) — получил. И теперь хвастается этим удачным бизнес-проектом в рассылке.

Рассадники заразы и способы доставки

Основную роль в деле распространения Морозовских медиавирусов играет рассылка. Мороз, по всей видимости, не гнушается ничем для увеличения числа читателей. В один прекрасный день ВСЕ подписчики рассылок от maillist.ru получили письмо со следующим содержанием:

Добрый день!

Администрация Maillist.ru сообщает Вам о том, что в связи с тем, что в данный момент Вы зарегистрированы, но не получаете никаких рассылок мы взяли на себя смелость подписать Вас в рассылку «Школа Своего Дела» тематики «Бизнес».

(Орфография сохранена.)

То есть, в результате хитрого плана по, очевидно, подкупу владельцев или менеджеров этой рассылки, Мороз невозбранно получил новую партию лохов, доведя общий счёт до миллиона душ. Видимо, спам — это пример так называемого «сильного» решения, о которых он так любит поговорить.

Само превращение в адепта Мороза происходит на специально созданном для этого сайтике путём перевода запрашиваемых Морозом сумм по выложенным инструкциям. Когда-то давно сайт ШСД предлагал широкий спектр товаров и услуг. В том числе:

- Партнёрская программа создания рекламного агентства с нуля. Мороз давал инструкции в обмен на долю прибыли и невозбранное использование рекламных площадей для раскрутки ШСД.
- Видеозаписи морозовских семинаров. Гешефт в квадрате. Сначала Мороз собирал деньги с участников за «развитие предпринимательских способностей», а потом продавал видеозаписи новым лохам. В какой-то момент все видеозаписи были выпилены с сайта под предлогом, что они устарели. Возможно, всё дело в том, что Мороз на этих записях ведёт себя как сумасшедший гуру-проповедник и рассказывает, как в лихие девяностые бандитов посылал. Впрочем, всё это можно скачать на торрентах и посмотреть на YouTube.

- Набор книг и статей Мороза, а также некоторых других гуру бизнеса в открытом доступе. Причём часть морозовских изделий предлагалась бесплатно, а часть исключительно за бабло. Предполагалось, что приобщившийся читатель возгорит желанием перечислить бабки Морозу, вместо того чтобы погуглить по названию.
- Архив рассылки за много лет. Если основательно проштудировать наиболее важные части рассылки (что само по себе затруднительно, ибо её уже накопилось чуть менее чем дохуя), то, хорошо поработав ножницами, можно получить три ясных и простых способа сделать бизнес с нуля. Но возникает вопрос: а что если напрячь мозги и попробовать прийти к ним самостоятельно, может быть, будет больше пользы?
- Ссылки на партнёров по бизнесу, навроде ШСД в Алма-Ате (!).
- Интернет-магазин — фееричное наебалово. В партнёрской программе обещались золотые горы: «Глядите, мы каждый месяц будем удваивать свои продажи, и через год вы получите кучу бабла». Через год интернет-магазин закрылся насовсем.

Однако в настоящий момент Мороз выпилил с сайта всё, кроме способов засылания бабла и подписки на рассылку, а ШСД переименовал в Институт Юрия Мороза. Видимо, «выделил главное и отбросил всё второстепенное». Не последнюю роль в этом сыграло обыкновение Мороза рассираться со своими последователями, как только они перестают выказывать достаточно почитания.

Мороз и внешние интернететы

Мороз долгое время отказывался выходить за пределы своей уютной рассылочки. Аргументировал это тем, что «во всех этих ваших социальных сетях денег нет и заработать на них никто не сможет» (Цукерберг с [Дуровым](#) улыбаются в ответ). Но к 2012 году не смог игнорировать очевидное. Попросил преданного поклонника создать [уютную жежешечку](#), а боевых хомячков — [статью в педивикии](#). Правда, только про себя, статью про ИЮМ модерация настойчиво продолжает стирать. С начала апреля 2012 года требует у студентов и читателей активно френдить блог вплоть до выхода на первые места в топах, а также оставлять отзывы в комментариях. Причём в одном из выпусков намекнул, что студент, который не оставил отзыв — сволочь неблагодарная и будет наказан. С нетерпением ждем атаки морознутых на Уютненькое /lm/ (один уже попытался и исчез в /dev/null), ибо лулзы гарантируются вкуснейшие. Ура, [они уже здесь](#).

Кстати, после открытия ЖЖ-щечки рассылка резко утихла на полтора месяца. Видимо, ради фокусировки читателей рассылки на бложики. При этом всем студентам было велено активно френдить и пиарить ЖЖ. Однако журнал не стал даже тысячником, что как бы показывает истинную численность студентов ИЮМ.

В ЖЖ, разумеется, процветает анальная модерастия комментариев, см. например [этот](#) (или [здесь](#)) — последний комментарий в [оригинальном посте](#) стратегически удален.

На данный момент ЖЖ-филиал стратегически издох.

Ложка меда

Внутри срач

А вообще, к чести Мороза следует признать, что он не только ерунду порет. Судя по всему, он действительно долго занимался бизнесом, и причем не только лоховодским. Так что если следить, чтобы крыша не съехала, можно читать его и с пользой для себя. Только лучше качайте с торрентов, а не покупайте курс. Но как редкий пример в рунете человека, призывающего к действию вместо болтовни, Мороз все-таки доставляет. И мы, неверные его почитатели, не заплатившие ни копейки за приобщение к новым мыслям в его книгах и рассылке, говорим НЯ!!!

Что же касается курса — главный обман тут в позиции «Все могут получить инструкции и создать бизнес». Это из той же области, что и «все могут трахнуть порнозвезду» или «все могут стать кинозвездой». Дело тут даже не в том, могут все или не могут все. Дело в том, что чтобы начать те же переговоры с бизнесменами, надо вытряхнуть из головы кучу тараканов, минимально развить навык общения, преодолеть уйму страхов, разобраться в своих желаниях, а также понять, нужно ли тебе все это вообще. У Мороза и прочих все эти проблемы не прорабатываются никак, в результате человек, получив инструкции, никуя не делает. И Ю. М. может сколько угодно орать «[Надо просто ДЕЛАТЬ!!!!1111](#)» в своей рассылке, это абсолютно бесполезно, пока человек не разобрался в себе. Просто «[взять и сделать](#)», если сам о себе ничего не понимаешь, нельзя. Хоть все рассылки мира прочти. Так, по крайней мере, думает часть аудитории. Другая часть утверждает, что разобраться в себе можно только в действии. А лежа на диване можно «искать себя» до гробовой доски. На что первая часть возражает, что если «не можешь себя заставить» встать с дивана, то все равно придется разбираться, почему не можешь.

Но Мороз ясно называет причину бездействия — страх. Однако ж суть этого сугубо философского вопроса давно раскрыта в кошернейшем мультфильме «Ох и Ах». Вкратце — те, кто предпочитает сперва действовать, а потом думать, давно ездят если не на Порше, то на Ауди Кваттро, и никакой Мороз им нафиг не нужен. А те, кто предпочитают сперва подумать, могут думать до бесконечности, и опять же Мороз им как мертвому припарка, им скорее нужен волшебный пендаль. Прошу в обсуждение.

Допустим, что страх. И что с того? Ты хоть 100 раз повтори — «Да, это страх». Ты от этого начнешь действовать? Нет. И заставить себя не сможешь — «страх не дает». Поэтому и приходится более тщательно разбираться, что за страх, почему боишься, и страх ли это вообще.

А ты рискни, сделай то, чего боишься. И во-первых страх испарится, едва начнешь действовать. А во-вторых ощутишь весь вкус жизни, когда преодолеешь свой страх, и чем сильнее страх, тем больше драйва. Другого способа нет. Потому что даже если начнешь глубоко копать, определять во всех формах, чего боишься, на основании каких механических концепций этот страх базируется и почему эти механические концепции неверны, то придешь к тому, с чего начал — вот ложные концепции — ты знаешь, что они ложные — но ты с ними жил столько лет, что тебе это знание ничего не дает. Можно только взять и поступить наперекор, и тогда ТВОЙ опыт эти концепции порушит в одночасье.

Еще раз. Страх — это когда НЕ поступаешь. Если поступаешь — это не страх. Если «можешь рискнуть» — это не страх. А вот когда не можешь даже начать (попробовать, рискнуть) — это уже страх. И преодолеть его «а вот ща возьму и сделаю» — нельзя. Иначе бы 100% читателей рассылки уже давно бы взяли и сделали. :)

Снова. Есть короткий способ устранения страха - взять и поступить наперекор. Есть длинный способ устранения страха - анализ чего боишься, почему боишься, почему этого бояться не стоит и, внимание - взять и поступить наперекор страху, потому что страх это привычка, и устранить привычку бояться можно только привычкой действовать НЕМЕДЛЕННО. Пока страх внутри не разросся и не заполнил все сознание. А 90% читателей рассылки описаны в соответствующем разделе "Поциенты Мороза". Им просто настолько комфортно, что влом что-либо делать.

Короче говоря, [вот моя дискуссия](#) на странице обсуждения по теме.

Итоги работы

На 25.09.2013 общая сумма «финансовой благодарности» от студентов (единственной публичной финансовой отчетности ИЮМ) составляет 12 564 298 руб. Выглядит впечатляюще, однако ровно до тех пор, пока не поймешь, что если поделить ее на, скажем, 1000 учеников и 5 лет сбора, получится меньше 3000 (трех тысяч) рублей с носа в год. То есть, исходя из статистики, типичный успешный ученик Мороза — это вчерашний студент, устроившийся на работу быдлокодером. Причем если увеличить число учеников, суммы будут еще более копеечными, а если уменьшать, то получается, что успеха у Мороза добиваются сущие единицы, как, собственно, в любой MLM-структуре.

Что же касается информации о непосредственных доходах морозовцев, то за весь период истории рассылки о суммах, превышающих пятизначные, писали три с половиной анонимуса, причем проверить даже эту информацию невозможно — анонимусы же. Причем большая их часть — бывшие партнеры Мороза, получавшие процент за привод новых адептов.

Что же касается всей остальной финансовой информации сего учебного коллектива, то ее просто нет. Поскольку ИЮМ, как и любая другая секта, является по определению закрытой структурой (этим секты и отличаются от крупных религий, в которых информация не скрывается, а наоборот, всячески распространяется), то и узнать о том, что происходит внутри нее, открытым образом нельзя. Мороз пытается в связи с этим продавать свой курс как «вступление в илиту бизнеса» и повышает цены за свое «элитарное» обучение.

Если же судить по соотношению обещанного и созданного, то налицо Epic Fail. Интернет-магазин сдох, все обучающие материалы кроме курса исчезли, большая часть семинаров исчезла, что-то хорошее про ИЮМ писали только мухосранские СМИ, причем по явному заказу, на телевидение более-менее серьезно Мороза пустили ровно один раз, где тот потроллил ведущего и ушел. Никакого «метабизнеса», то есть индустриальной обучающей системы по созданию работоспособных бизнесов (о коей Мороз писал в своих первых книгах) здесь, понятно, и близко нет. Есть только сам Юрий Мороз и несколько его помощников, которые ведут рассылку, получают бабло за покупку вордовских файлов с «Дистанционным курсом» и иногда устраивают живые семинары для своих. Всё.

Текущее состояние дел

А ничего и не меняется. Лохи несут Юре заработанное некошерным трудом бабло. Юра греет простату на Гоа, вообще хорошо проапгрейдил себя на отжатое с лохов бабло и теперь похож не на спустившегося с вершин Тибета гуру, а на огламуренного педофила. ВВП в стране растёт, нефть льётся рекой, хомячки прокачивают свой анальный геморрой в унылых мухосранских офисах... В общем, все довольны.

Teh end

В 2017-м ШСД/ИЮМ закрылось к херам, как собственно и все остальные прожекты Юрия Мороза. В прощальном письме гуру заявил, что деньги не главное (!!!), а главное развитие людей, тем самым окончательно низведя себя до банальных [тренингов личностного роста](#). Рассылку с 20-летним стажем Мороз тоже забросил и теперь ведет стандартный [вконтактик](#), ибо все хомячки давно уже там. Пишет там притчи про самого себя в роли наимудрейшего гуру (проверьте, это не шутка), что как бы показывает, что

ЧСВ у больных ФГМ может только увеличиваться.

Как Мороза с Фейсбука выгнали

В 2018-м Мороз разместил [пост](#) в крупнейшей группе русскоязычных предпринимателей на Фейсбуке.

Женщина - это луна.

Светит отражённым светом.

В бизнесе также.

В нём его адепты изрядно достали участников группы, большая часть которой - женщины.

В итоге Мороз забанен, комменты выключены, а пост оставлен в назидание другим сексистам.

Ссылки

- [Подчищенный сайтик](#).
- [Уютная рассылочка](#). Рекомендуются почитать комментарии и оценить фимозность как последователей, так и противников Мороза.
- [Кусок семинара на YouTube](#). Оцените фимозность фанатов в комментариях.
- [Ещё один кусок семинара на YouTube](#). На 05:15 — деление на ноль.
- [Антифриз для замороженных](#) — большая подборка вкусного компромата про Мороза и морозящихся. Адептам гарантирован баттхёрт, всем прочим — эмоции от НЕНАВИСТИ до лютого, бешеного хохота.



Профит

\$регистрация 1000 мелочей 2 в 1 25-й кадр Bitcoin Biz By design Deadline
Embrace, extend and extinguish Enlarge your penis Extreme Advertising Fine print Forex HYIP
Kirby Kontora Lockerz.com Made in China Opulence, I has it Product placement QNet SAP
Second-hand SEO SMS-лохотрон SMS-шпион The Asylum Wazzup Роман Абрамович
Автошкола Акция Алексей Бабушкин Алименты Американо Бабло БАДы
Баянист Тамада Услуги Березовский Бизнес-пакеты Биокатализатор топлива Биржа
Благотворительность Блат Бобби Котик Брачный аферизм Бренд Букмекерская контора
Буржуй Бутик Быдлодевайс Быстро, качественно, недорого Вазелин Вахтовый метод
Вентиляторный завод Видеокурсы Виктор Петрик Винлок Вирусный маркетинг
Волшебная таблетка Всемирная история, банк «Империял» Выборы
Генномодифицированная вода Гешефт Глобальное потепление Голливуд Гомеопатия Горд
Грабовой Дисбактериоз Дойная корова Дональд Трамп Донат Ебай
Залогово-кредитный аукцион Заработок в интернете Звёздные войны Звонилка Золото
Игровые автоматы ИКЕА Иммуномодулятор Иннова Интернет-магазин Кадровые агентства
Карательная психиатрия Кардинг Карликовое государство Кликбейт Копираст
Коробка из-под ксерокса Корпоративная культура Красная ртуть Кредит Лёгкий голод
Лас-Вегас Литрес Лох Лохотрон Лохоугадайка Макдоналдс

Примечания

1. [↑] «Например, известен такой персонаж как Остап Бендер. Я уверен, что большинство со мной не согласится, но это образ классического предпринимателя, а не жулика. Он не торговец, не чиновник, не гробовых дел мастер, не шофер, не журналист и, наконец, не бизнесмен.» (<http://do.gendocs.ru/docs/index-141113.html?page=12>)