

Юрий МОРОЗ
БИЗНЕС
Пособие для Гениев ☺

*Не было еще гения без
некоторой доли безумия.
Сенека.*

*Успех бывает часто единственной
видимой разницей между
гением и безумием.
П. Буаст*

*Слабоумие — это расстройство мышления,
в результате которого у человека
снижается способность понимать связь
между окружающими явлениями,
утрачивается способность отделять
главное от второстепенного,
утрачивается критика к своим высказываниям,
поведению.
«Нервные и психические болезни»
Изд. «Медицина», М. 1966 г.*

От автора (к первому изданию)

Как это, видимо, обычно и бывает, я пишу введение после того, как книга закончена. Что же важного я хочу сообщить читателю?

Первое — это, пока еще, черновик или рукопись, и первый тираж планируется примерно около 100 экземпляров. Далее, получив реакции первой сотни читателей, я планирую значительно переработать текст. Поэтому обращаюсь с просьбой: смело делайте заметки на полях по первому впечатлению. Мне особенно важна первая, может быть, эмоциональная, а не взвешенная реакция. Если у вас хватит времени затем эти пометки оформить в виде неких вопросов к автору, я буду очень рад использовать их в дальнейшей работой над текстом.

Второй тираж, как планируется, будет около 2-3 тысяч экземпляров. Далее все зависит от моих способностей по продвижению этого текста на рынке и кое-что (видимо, немного) от интереса, проявленного читателями.

Вы, думаю, согласны со мной, что сейчас «раскрутка» любого товара, а книга — прежде всего товар, в основном зависит от количества времени и денег, потраченных на «раскрутку», а не от качеств товара.

Второе, эта книга скорее является экспериментом, чем взвешенным подходом к предмету. Говоря об эксперименте, я не собираюсь оправдываться и просить снисхождения у читателя. Я имею в виду некоторые приемы, которые я использовал в тексте на правах эксперимента. Притом что с первой страницы я утверждаю, что текст не может воздействовать на читателя, а только сам читатель может изменить себя, тем не менее, я пытаюсь это сделать и применяю приемы, иногда, как может показаться, напоминающие удар ниже пояса. Возьму на себя смелость утверждать, что все, что написано ниже, так на самом деле и есть, и никаких преувеличений я не делал. Я на самом деле так думаю, и готов привести в следующем издании достаточно аргументов в защиту любого тезиса, показавшегося спорным.

Книга получилась без разбиения на главы. Я просто писал то, что мне приходило в голову и текст представляет собой поток сознания. Я думаю, что разбиение на главы, если бы я попытался его сделать, было бы достаточно искусственным. К следующему изданию, как я надеюсь, будут готовы хорошие фотографии работ художника Валентина Бутусова, которые и будут разбивать текст на некоторые куски. Его абстрактные работы из дерева смогут, я думаю, объяснить то, что не удалось выразить словами, и наоборот.

Здесь наступило время использовать прием, который я заметил на сеансе широко известного в свое время Анатолия Кашпировского. Он делал следующее. Начав говорить в начале сеанса о том, что он собирается делать следующие полтора-два часа, он периодически вставлял:

— Вы думаете что сеанс не начался, что он начнется позже; а на самом деле внушение уже началось и происходит то, что должно происходить. И именно то, что происходит сейчас с вами, именно это и должно было произойти.

То же самое запланировано и автором этой книги.

А если без шуток, постарайтесь расслабиться и получить максимум удовольствия. В тексте много попыток шутить, и я бы хотел, чтобы вы почаще улыбались и закрыли книгу в отличном настроении. Я думаю, мы вместе хорошо проведем время, получим удовольствие и добавим радости в нашу жизнь.

Единственный тезис, который я бы начал защищать прежде, чем на него начали нападать: эта книга действительно про бизнес, а не про философские взгляды автора и его мировоззрение. Занимаясь бизнесом уже скоро девять лет, я могу смело так утверждать. И если вы с этим не согласитесь и сообщите о своем несогласии, я готов привести дополнительные аргументы. Осталось принести благодарность тем, чья помощь помогла создать этот текст.

В первую очередь, я бы хотел поблагодарить генерального спонсора — компанию «Волгоград-2000» в лице сотрудников этой компании и ее генерального директора. Затем — издательство «Мороз-пресс» за техническую помощь в подготовке текста. А также — первого читателя, который, читая страницу за страницей по мере их написания, неизменно одобрял все написанное. Я также заранее благодарю читателей, за все вопросы (вопросы, а не замечания), которые будут направлены в мой адрес.

17 июля 1997 года.

Предисловие ко второму изданию.

Получив реакции читателей на первое небольшое издание, я внес некоторые изменения и добавления в текст. Например, я обнаружил, что в первой редакции практически ни слова не сказано о женщинах, хотя, как известно, «любовь и деньги правят миром», причем любовь стоит на первом месте. Далее, я постарался некоторые места изложить более ясно и, может, менее категорично. Разговаривая вчера с Валентином Бутусовым, мы пришли к выводу, что в качестве иллюстраций стоит использовать не фотографии его объемных работ (фотографии их плохо передают), а его рисунки. Я надеюсь, что вы их обнаружите на обложке и в тексте.

Собственно осталось поблагодарить большое количество людей благодаря которым и появилась эта книга. Это Эфендиев Назим Тофик оглы, с которым мы провели много времени, обсуждая те или иные идеи, когда о книге еще никто и не думал. Благодаря совместному использованию принципов и подходов мы вместе с Евгением Буряковым (генеральным директором ОАО Волгоград-2000) смогли проверить многие положения на практике и добавить много интересного. С Валентином Бутусовым мы много обсуждали текст еще во время его создания и редактирования, что позволило его значительно улучшить.

Также эта книга не могла бы быть создана без поддержки моего брата Андрея Мороза, который работал, пока я получал удовольствие от удовлетворения писательских прихотей, и не только в это время. К сожалению, этот список можно продолжать почти до бесконечности, поэтому его и стоит на этом закончить.

1 октября 1997 г.

P.S. Как обычно, «творчество» и деньги вошли в противоречие. Необходимо продать все 5000 экземпляров второго тиража, поэтому книгу пришлось переименовать из «Бизнес. Пособие для слабоумных» в «Бизнес. Пособие для гениев». Как сказал кто-то из великих — в обыденной жизни гений обыкновенный идиот. Так что, как обычно, все зависит от точки зрения.

26 октября 1997 г.

Глава первая, она же последняя.

За годы занятий бизнесом у меня сложилось некоторое понимание бизнеса, которое, я думаю, интересно людям. Это понимание мне не удастся передать коротко, в нескольких фразах. Для того, чтобы мой собеседник почувствовал то, что я ему пытаюсь передать, часто бывает необходимо пять и более часов непрерывного общения. После этого собеседник говорит, что в этом что-то есть, но он сам еще не может объяснить этого другому слушателю.

Излагать, повторяясь, это понимание разным людям, становится все менее увлекательным. А рассказывать нечто более глубокое невозможно, не изложив основы.

Первой моей попыткой было издание в двух томах (тиражом в 100 экземпляров), сборника 10 книг разных авторов, писавших об успехе в бизнесе, которые, как мне казалось, могут быть очень полезны. Это было сделано в рамках программы обучения в моей фирме. Я тщательно отобрал эти книги из многих сотен книг о бизнесе, изданных на русском языке. Каждая из книг обладает большой силой убеждения.

Я ожидал, что возрастет эффективность в работе сотрудников моей фирмы и моих знакомых, занимающихся бизнесом, которые имели возможность прочитать этот сборник. Этого не произошло.

Во-первых, почти никто не прочитал больше двух-трех книг из этого сборника. Во-вторых, их прочтение ничего не изменило в образе мыслей и действий читателя. Я не питаю иллюзий, что эта книга сможет изменить образ мыслей, способ мышления читателя. Как мне теперь известно, через тексты невозможно изменить человека — и весь опыт мировой литературы доказывает это.

Только сам человек может изменить себя.

Да и откуда вообще появилась мысль о необходимости кого-то изменять? Наблюдая за людьми — за их поступками, мыслями, сменой эмоций, настроений, и т.п., на ум приходит сравнение с броуновским движением.

Сергей Чернышев как-то привел мне такой образ. Представьте себе трубку с молекулами, которые находятся в броуновском движении, непрерывно двигаясь и сталкиваясь друг с другом. Если мы начнем наблюдать за одной из молекул, то увидим, что находясь в непрерывном движении, эта молекула, собственно, никуда не продвигается. Теперь представьте себе, что на трубку наложено электрическое поле, и некоторые частицы заряжены. Тогда, сталкиваясь с более крупными молекулами, отлетая назад и расталкивая более мелкие, заряженные молекулы будут, несмотря ни на что, продвигаться в одном направлении. И это будет уже движение, которое имеет начало и конец. Перенося эту аналогию в человеческий мир, я бы сказал, что большинство людей напоминают незаряженные частицы и являются обладателями блуждающего разума.

Опираясь на высказывание Г. Гурджиева «Результат в работе пропорционален сознательности в ней», можно утверждать, что средняя сознательность в работе близка к нулю, и результат — тоже. Вряд ли кто из нас может точно и аргументировано ответить на вопрос, почему сегодня мы занимаемся тем, чем мы занимаемся, и почему мы это делаем именно таким способом.

И если люди в конце двадцатого века считают достижением то, что у них есть где жить, на чем ездить и они не голодают, но при этом почти никто не уверен в завтрашнем дне, то, видимо, что-то не так. Хотя бы потому, что и 1000 лет назад люди где-то жили, на чем-то ездили (точнее, на ком-то), не часто голодали и тоже не были уверены в будущем. И не стоит радоваться тому, что квадратных метров жилья на человека стало больше, скорость передвижения возросла, а пища стала лучше упакована. То, чем пришлось за это заплатить, стоит намного дороже этих сомнительных преимуществ. Тем более, что на душе у человека по-прежнему днем и ночью скребут кошки. И человек, находящийся в стабильно радостном расположении духа, так же редок, как и раньше.

Я специально не говорю о некоторых духовных аспектах. Все-таки эта книга о бизнесе, а не о душе. Хотя оба понятия связаны между собой намного сильнее, чем может показаться.

Так вот, о связи между сознательностью и результатом. Есть правило Парето — 20% людей выпивают 80% пива, 20% дилеров обеспечивают 80% оборота, 20% сотрудников фирмы дают 80% прибыли.

В приложении к отдельному человеку — 20% действий и мыслей дают 80% результата. Из этого очевидна необходимость расстановки приоритетов. Выделение эффективных действий и отбрасывание 80% суеты, дающей всего 20% результата (или, если хотите, 20% денег).

Большинство людей находятся в суе шаблонов, стереотипов, привычек. И, с огромной скоростью бегая по замкнутому кругу, не оставляют ни времени, ни сил на повышение собственной эффективности. Человек способен годами, десятилетиями воспроизводить один и тот же шаблон, стереотип, и также шаблонно — десятилетиями — жаловаться на жизнь. Как сказал Гегель, что человек делает, таков он и есть. То есть — ходячий шаблон. Отнестись с исследовательским азартом экспериментатора к собственной жизни почти невозможно даже для людей, профессией которых являются исследования и эксперименты в какой-либо области. Поражает упорство, с которым человек утром начинает работу, вечером, до предела уставший, валится на диван, десятилетиями неудовлетворен результатами, но при этом у него ни разу не возникает мысль: а, может, я что-нибудь делаю не так? Или не то?

Можно совершенно уверенно заявить каждому читателю (к автору это тоже относится). Все, что мы делаем, — не то и не так. И происходит это из-за нашей умственной лени и нежелания отказываться от привычных, неэффективных шаблонов и стереотипов. На самом деле, мы все очень ленивы. Очень легко бывает делать тупую, тяжелую физическую или интеллектуальную работу и очень трудно посмотреть на себя исследовательски.

Сплошь и рядом можно увидеть трудоголика, который с утра до вечера звонит по телефону, проводит деловые встречи, составляет и рассылает бумаги, не получает годами (!) приличных результатов, и умудряется не оставить себе ни одной минуты на анализ: почему же то или иное не срабатывает?

Трудолюбие — это опасный миф. Тяжелая работа ложно оправдывает человека перед самим собой, семьей, сотрудниками. Упрекнуть такого человека за недостаточные результаты — это якобы несправедливо обидеть. Ведь посмотрите, как он много работает.

Я думаю, что, наоборот, нужно отрицательно относиться к людям, которые много работают. Они — лентяи, они не хотят делать небольшое количество по-настоящему трудной, действительно эффективной работы, а предпочитают делать большое количество тупой, привычной работы.

Вторая причина трудоголизма — тщеславие. Я работаю больше, значит, я лучше вас.

Третья причина — желание избавиться в работе от тревожащих мыслей. Алкоголик для этого пьет, пока не свалится от опьянения, трудоголик работает, пока не упадет от усталости.

*Тот, кто не может располагать
двумя третями дня лично для себя,
тот должен быть назван рабом.*

Фр. Ницше

И правило Парето говорит: что бы вы ни делали, 80% вашей работы — бессмысленная растрата сил, времени и денег. Более того, так как ваши действия связаны с другими людьми, вы тратите и чужие силы, время и деньги.

Приведу аналогию с шахматами. Два новичка-шахматиста играют друг с другом и тратят огромное количество сил, времени, энергии и интеллекта, чтобы выиграть. Но замените одного из них на мастера, и посмотрите — как быстро, легко, красиво, с шутками-прибаутками мастер будет выигрывать одну партию за другой. При этом он может еще и комментировать ошибки противника, разрешать новичку вернуть ход назад в случае грубой ошибки, и т. п.

Вот и вопрос — стоит ли всю жизнь пыхтеть, как новичок, в простейших позициях, или начать повышать мастерство и получать удовольствие от игры? И выигрывать!

Стоит заметить, что мастеров в жизни считают везунчиками, лентяями (они ведь не работают, как лошади), и пытаются объяснить их успех чем угодно, кроме мастерства.

Существуют школы, где обучают мастерству в шахматах. А в жизни? Наверняка можно утверждать, что школой мастерства не являются средняя и высшая школа и различные платные курсы. По простой причине — хорошо играть можно научиться только у мастера, а в столь малоприспособленные для творчества места их не заманишь. Что же до типичного преподавателя или учителя — это замученное жизнью существо, неспособное чему бы то ни было научить, потому что он сам ничего, кроме чтения лекций, делать не умеет.

*Умные не бывают учены,
ученые не бывают умны.*

Лао-Цзы.

Те утверждения, которые я делаю, с одной стороны не новы и банальны, с другой же — практически не представлены в обществе. Существует большой разрыв между общеизвестным и его воплощением в жизни.

Люди живут по другим, «привычным» представлениям, и тот, кто отличается от общества не на словах, а на деле, немедленно получает агрессивную реакцию в свой адрес.

*У кого нет собственного мнения,
тот всегда противоречит чужому
мнению.*

Видимо, люди подсознательно чувствуют свою неправоту (неэффективность) и пример человека, который своей жизнью демонстрирует эту неправоту, слишком раздражает.

Посредственность обыкновенно осуждает все,

что выше ее понимания.

Фр. Ларошфуко

«Непонимание всегда вызывает агрессию.

Степень агрессивности, наверное,

может быть мерой непонимания

В.В. Налимов.

Вторая причина слабой представленности на практике такого подхода — это разница (пропасть) между знанием и умением. Человек, изучивший психологию, может очень хорошо рассказывать об этом, читать лекции, консультировать, и при этом абсолютно не применять все эти знания в собственной жизни. И в бытовом конфликте он часто ничем не отличается в поведении от дилетанта в психологии. Причем нормой является именно такое положение вещей.

Знания никак не влияют на поведение человека. В своих поступках человек отражает свои навыки привычки, стереотипы, шаблоны, но никак не знания. Поэтому так малоэффективны книги для изменения человека.

Изменяют человека ситуации, в которых он глубоко переживает происходящее. Ситуации, где он является не наблюдателем или читателем, а активным участником и вынужден изменить свои стереотипы, чтобы разрешить ситуацию. Для изменения или создания нового шаблона необходимо, чтобы человек сам открыл, пережил для себя истину. А не прочитал о ней.

Но добровольно войти в сложную ситуацию, для которой нет шаблона, так же трудно, как прыгнуть с лодки посередине реки человеку, не умеющему плавать. Здесь нужна помощь.

Здесь необходим гуманный человек, который даст хороший веский пинок, в результате которого не умеющий плавать окажется в воде. Тогда он получит необходимые ему навыки (например, научится плавать).

Кстати, о гуманности. Не так давно я понял, что гуманность — это отношение к человеку не хуже, но главное, не лучше, чем он того заслуживает. Не стоит давать человеку рыбу — он опять за ней придет и станет нахлебником. Дайте ему лучше удочку, и пусть он поголодает, пока не научится сам ловить рыбу.

Причем, если ему вдруг повезет, и он поймает рыбу случайно, хотя еще не научился ловить, рыбу нужно отобрать и бросить обратно в реку. Вы ведь хотите, чтобы человек в будущем рассчитывал на себя, а не на везение? Так вот, вы по-настоящему гуманны, когда отнимаете рыбу. В этом случае вы действительно проявляете заботу о человеке.

Осознание того, что тебе никто не поможет (и на везение не приходится рассчитывать), удесятерит силы. И, наоборот, слабоумные, негуманные родители, решающие проблемы 20-30-летнего балбеса, отнимают у балбеса возможность стать независимым, свободным. Что намного хуже, чем если балбес пару дней или недель поголодает или переспит на скамейке в парке.

Здесь начинает проявляться ограниченность текста для передачи не знаний, а понимания. Кто из прочитавших текст выше и даже согласившийся с этими тезисами, начнет так поступать в жизни? Правильно — никто.

Повышению личной эффективности поможет осознание того, что мы (в том числе и автор) обладаем блуждающим, хаотическим разумом и являемся новичками в игре под названием жизнь, но имеем шанс получить хотя бы второй разряд, а может — стать и мастером международного класса.

Школа и родители научили нас, как ходят конь и слон, но есть множество фигур, о существовании которых мы и не подозреваем. Более того, не знаем ничего, кроме нескольких ходов в дебюте. Детсад, школа, институт, работа по специальности — и все. А дальше что? Дальше нужно думать самому, более того — находить сильные ходы; не блуждать, а продвигаться.

Попробуем подыскать еще один образ, иллюстрирующий, что такое блуждающий разум.

Блуждающий разум напоминает детскую игру в железную дорогу, где много кольцевых путей, стрелок, мостов и несколько составов-мыслей носятся, не сталкиваясь, по повторяющемуся маршруту. Точно также одни и те же мысли годами курсируют в нашем сознании, и наше внимание случайно перескакивает с одной мысли на другую, а нам кажется, что это и есть мышление.

Мы просто перебираем, как засаленную колоду карт, привычный набор мыслей.

Другой образ. Разум — это заезженная пластинка, на которой стоит сразу несколько десятков игл, а усилитель с колонками случайным образом подключается то к одной, то к другой заедающей игле.

Эту пластинку с заедающими мыслями давно нужно выкинуть в мусорную корзину. Это произведение бездарного автора, и оно безнадежно испорчено.

Качество мышления у разных людей может отличаться так же, как звучание репродуктора на кухне и симфонического оркестра в хорошем зале. Слабая мысль, додуманная до конца, исчезает (умирает) и больше не возвращается. Если возвращается — это брак в мышлении. Но так как наше сознание постоянно занято бракованными мыслями, у хорошей мысли нет шанса обратить на себя внимание. Мы используем полуприготовленные из случайных компонентов и бракованные мысли. Мы действуем, используя эти мысли как компас. И затем надеемся на русское «авось».

Опять тот же пример про шахматистов. Какую ужасную смесь отрывочных соображений составляет обдумывание хода новичком — и как красиво, профессионально и эффективно это делает мастер. Как час-

то красиво и эффективно мы обдумываем жизненную ситуацию? А не действуем под воздействием эмоций, комплексов, обид, зависти и шаблонов?

Еще один пример. «Трудолюбивый» рабочий 10 лет работал за станком, и старательно по 8 часов в день делал одну и ту же операцию. А потом на его место попал «ленивый» человек, который внес рацпредложение, и эта операция выпала из технологического процесса. Как объяснить «трудолюбивому» рабочему, что его леность ума сделала бессмысленной все 10 лет его работы?

На заводе рабочий получал зарплату, но ведь в жизни за подобную работу нам никто не заплатит. В жизни платят за результат, выходящий с конвейера, а не за отдельную операцию.

С точки зрения рабочего, его деятельность имела смысл в виде зарплаты. Но, с точки зрения хозяина или директора, это были непроизводительные затраты. Так как же мыслим мы в своей жизни, как рабочий или как хозяин? Можно и так, и так, но доход хозяина может быть в 100-1000 раз выше дохода рабочего. И никогда наоборот.

Известен афоризм:

*Тот, кто ищет миллионы,
весьма редко их находит,
но тот, кто их не ищет,
не находит никогда.*

Рабочий, который работает, никогда не будет зарабатывать больше того минимума, который стоит на рынке труда аналогичный труд. Человек, который ищет как получить результат, сэкономив труд, может быть высокооплачиваемым. Человек, который сумеет найти новое, уникальное решение, это потенциальный миллионер.

Правда, тут нужно объяснить, что такое настоящее решение в отличии от решения кажущегося. Часто можно услышать жалобы на то, что, вот я, мол, придумал сильное решение, а подчиненные все завалили; им не хватило компетенции, желания, настойчивости и т.п. Так вот, настоящее решение полностью учитывает ситуацию, для которой оно придумано, и если в решении не учтена недостаточная компетенция сотрудников, это означает, что решение ошибочно. Сильное решение обладает таким качеством, как само-реализуемость.

В качестве примера сильного решения можно привести решение Карла Маркса. Он даже палец о палец в России не ударил, а изменил историю России, Восточной Европы да и всего мира.

Будущий миллионер не работает. Он думает и ПРИДУМЫВАЕТ! Сильное решение есть всегда, причем не одно, и в любой самой запущенной ситуации.

Для того чтобы работали за тебя, нужно сначала перестать работать самому.

Но если человек не верит, что решение есть, он не начинает его искать и не НАХОДИТ! А действует привычным способом, то есть наслаждается очередным приступом трудоголизма. Ну а если и начинает искать решение, то быстро устает от столь тяжелой, непривычной работы и, не имея опыта поиска сильных решений, тоже не находит его.

Стоит добавить, что под сильным решением я подразумеваю решение, которое дает 10-100-кратный результат по сравнению с привычной деятельностью, то есть увеличение в такое количество раз оборота, прибыли или снижение настолько же затрат, времени, и т.п.

Еще раз повторю: такое решение ВСЕГДА есть, так как такая возможность всегда есть на рынке, и тысячи, миллионы предпринимателей это доказали.

Чуть раньше проскочила ценная мысль, на которой стоит остановиться. Эта мысль о том, в чем смысл работы. Так вот, я думаю, что для трудоголика, неэффективного человека, ценностью является само количество проделанной работы, и чем ее больше, тем лучше. А для эффективного человека ценностью является результат, продукт. И чем меньше затрачено труда для получения результата, тем лучше. Экономия труда своего и других — вот задача эффективного человека. Большое количество труда — вот задача неэффективного.

В бизнесе это можно сформулировать так. Делать каждый этап, шаг на уровне изобретения. Затрат меньше, эффект больше. В технике изобретения фиксируются, существует патентный фонд и даже целая наука, ТРИЗ (Теория Решения Изобретательских Задач). В бизнесе, в потоке событий, изобретения обычно не фиксируются и причины успеха той или иной компании найти бывает очень трудно, скорее невозможно. Точно так же, как в готовом техническом устройстве почти невозможно найти изобретения, которые там реализованы. Предпринимательское и изобретательское мышление обладают некоторым сходством. В обоих случаях нужно искать сильные решения, только области разные — экономика и техника.

Как в любой ситуации находить сильные ходы, которые дают двух-, десяти-, стократный результат? Для того, чтобы это стало для человека возможным, прежде всего, он должен начать пытаться такие решения искать. Во вторых, есть принципы, подходы, правила, методы, техники, приемы, облегчающие нахождение сильных ходов.

Нахождение сильных ходов — это творческая задача, но большинство авторов о творчестве сообщают нечто невнятное о приснившейся ночью формуле, яблоке, упавшем на голову Ньютону, Архимеде, который с криком «Эврика!» выскочил голым из ванны, и т. д.

Это все имеет такое же отношение к механизмам нахождения сильных решений, какое, например, цвет автомобиля имеет к мощности двигателя. Связь иногда можно найти; возможно, что автомобили некоторой марки с определенным двигателем красят определенной краской, но увеличить мощность двигателя это не поможет.

Так на каких же принципах работает двигатель творчества? Здесь нужно сделать ссылки на два известных подхода к поиску сильных ходов — это опять на ТРИЗ, где построена стройная теория решения технических проблем на уровне изобретений; и на системный анализ (американская штучка, без которой американцы не отправили бы астронавтов на Луну и, тем более, не вернули бы их обратно, и не выиграли у нас гонку вооружений).

Итак, начнем.

Ресурсом предпринимателя служит весь окружающий мир. То есть, если вы ориентируетесь только на те ресурсы (например, деньги), которые есть лично у вас, а у вас в кармане 100 долларов, то для того, чтобы заработать 10 тысяч долларов, вам, по оптимистичной оценке, понадобится 5-10 лет инвестирования этой сотни долларов и реинвестирования полученной прибыли.

Если же вы по-хозяйски оглядываете все, что есть в вашем городе, стране, наконец, в мире; то обнаруживаете 10-50 млн. долларов или намного больше, в деньгах или имуществе, которые используются неэффективно. И далее вам остается предложить, как это лучше использовать и оговорить с собственником, какую долю прибыли вы получите.

Он не согласится, скажете вы. И правильно сделает, отвечу я. Во-первых, сразу на такие предложения никто не соглашается, а во-вторых, если вы не умеете убеждать собственников, то не заслуживаете больших денег.

Как убеждать людей, особенно собственников, я вам изложу позже, но здесь есть такая же проблема, как и в остальном. Знание не означает понимания, а тем более — умения. Знание назначения педалей, рукоятки переключения скоростей, руля — сильно отличается, а точнее, вообще не имеет связи с умением водить автомобиль.

Есть люди, которые не смогут объяснить, как они что-то делают, но могут показать мастерскую работу. И, наоборот, типичный университетский преподаватель может много и красиво объяснять про макроэкономику, маркетинг, менеджмент и потоки кэш-фло, но не может создать фирмочку с прибылью в какие-то 20 тысяч долларов в месяц.

Те, кто умеют, почти всегда не знают, как они это делают. Это, например, художники, писатели, композиторы, резчики по дереву, предприниматели, руководители, мастера общения.

Те, кто знают, не умеют. Преподаватели, ученые, консультанты, эксперты, журналисты. Да и действительно, зачем преподавателю за небольшие деньги преподавать, консультанту — консультировать, если они умеют то, чему учат. Они могли бы быть владельцами фирм с доходом в сотни раз больше гонорара консультанта или зарплаты преподавателя.

Еще раз повторюсь: очень вредное заблуждение, что якобы с помощью лекций в ВУЗе, каких-либо курсов, на которых человек получает знания, можно получить умение, научиться что-то делать. Студентов учат рассказывать, как что-то делать, то есть преподаватель обучает тому, что умеет сам. Как хорошо рассказать о процессе некоторой деятельности. Что студент и осваивает.

Эти две сферы, знание и умение, практически не связаны между собой. Они предполагают совершенно разные, скорее, противоположные, методы. Что хорошо для получения знаний, то плохо для навыков, и наоборот.

Но, почему-то, под обучением понимают почти всегда обучение знаниям. Которые, повторюсь, к умению почти никакого отношения не имеют. Почти никакого, но все таки имеют, скажете вы. Да, имеют: мешают! Человек, который вспоминает, как и что надо делать, неэффективен; человек, который имеет навык, но не способен объяснить, эффективен.

Большинство считает, что преподаватель, преподающий экономику в университете, развит и умен. (Кстати все, что я думаю об университетских преподавателях, не имеет никакого отношения к Ларисе Васильевне Патоке). А владелец киоска, зарабатывающий раз в 10-20 больше, туп и примитивен. Чем дальше, тем больше, мне кажется, что все наоборот. Туп и ограничен часто преподаватель, повторяя заученные, чужие сомнительные истины.

*Один добытый опыт важнее
семи правил мудрости.*

Арабское изречение

Он — ремесленник; в его работе почти никогда нет творчества. И, наоборот, владелец киоска вынужден каждый день решать творчески новые задачи; и тот, кто не решил одну из задач, давно потерял свою собственность.

Особенно меня умиляют так называемые эксперты из газет типа «Коммерсантъ-Дейли». Они так умны, что давно должны жить на проценты с многомиллионных состояний. Но почему-то по-прежнему вынуждены писать свои глубокоинтеллектуальные статьи, чтобы получить средства к существованию. Как известно, если вы способны давать верные прогнозы хотя бы в 51% случаев, вам необходимо сломя голову бежать на биржу или в казино и становиться немедленно миллионером (разумеется, в долларах). Кто не

заплатит человеку, который докажет точность своих прогнозов? Видимо, у экспертов прогнозы оправдываются меньше, чем в 50% случаев.

Возможно, экспертам нужно использовать совет сторожа метеостанции, который пришел к своему начальнику и предложил, что, так как точность прогнозов на метеостанции составляет 40%, нужно давать прогноз, противоположный рассчитанному — после чего точность прогноза погоды тут же подскочила до 60%. Но что тогда делать с высоконаучными моделями и объяснениями причин происходящего в экономике?

Вернемся к знаниям и умениям. Умение делать то или иное состоит из огромного количества НЕОСОЗНАВАЕМЫХ тонкостей и нюансов. И, так как от каждого из этих нюансов и их взаимодействия между собой зависит ВСЁ, ВСЕГДА результат, перечислить их словами, создать логичную структуру в виде схемы невозможно. Эффективнее попытаться прочувствовать, ощутить, поймать состояние, уловить динамику, и т. п. Лучше всего это делать, наблюдая за работой Мастера и пытаясь повторять не по элементам, а все сразу и в целом.

Система обучения, построенная на разбиении на элементы, а затем их синтезе, обрекает на уровень ремесленника, на выполнение функции, и лишает человека возможности стать Мастером.

Поэтому стать Мастером можно (в том числе и в творчестве), только не расчленяя мастерство на части, принципы, техники, методики, и т.п., а схватив суть целиком.

Но что же делать? Только я собрался изложить законы, принципы нахождения сильных ходов в бизнесе (творчества в бизнесе), как пришел к выводу, что расчленять на части это целостное явление бессмысленно. В отличие от машины, которую можно разобрать на части, потом собрать — и она будет работать, ни с чем живым этого сделать нельзя. Вы будете знать, как устроен труп, но он уже «не работает».

Остался только один принцип — ресурсом предпринимателя служит весь окружающий мир.

Да, кажется, появился тупик. Любое описание, изложение мыслей, есть расчленение явления, понятия на некоторые части, выделение среди них более и менее важных. Но это не так. Не существует элементов более важных и менее важных в работе Мастера. Ну а если мы говорим об обучении ремеслу, то мне это совсем не интересно, и потом — для этого существуют университетские преподаватели.

Ремесло предполагает отсутствие творчества, рутинную процедуру. И, наоборот, мастерская работа — это проведение стандартной, казалось бы, процедуры, всегда по-новому, творчески, так как каждая ситуация уникальна и нет похожих друг на друга ситуаций. Ситуация для Мастера наполнена новизной, для ремесленника — привычным. Глаз Мастера находит отличия, глаз ремесленника — совпадения. Мир Мастера — изменяющийся, мир ремесленника — повторяющийся.

Расчленять — превращать в ремесло. А в целом описать процесс при помощи слов почти невозможно. Человечество все-таки нашло несколько форм, претендующих на это, Это афоризмы и короткие двух-, трех-, четырехстрочные стихотворения — например, японские танка. Приведу несколько афоризмов.

*Умение отказаться от выполнения
несущественных дел является
решающим условием для успеха.*

Маккензи.

*Организации существуют по одной причине:
чтобы помочь людям сделать то,
что в одиночку каждому было бы не под силу.*

*Тщательнее всего следует
проверять правильность суждений,
которые кажутся нам очевидными.*

*Избегайте тех, кто старается
подорвать вашу веру в себя.*

Эта черта свойственна мелким людям.

*Великий человек, наоборот, внушает вам
чувство, что и вы сможете стать великим.*

Марк Твен.

*Если нет дальнейшего роста,
значит, близок закат.*

Сенека.

Подчиниться или подать в отставку.

Правило управления.

*Идите и делайте; вы всегда
успеете оправдаться позже.*

Грейс Хоппер,

контр-адмирал США.

*Труднее командовать,
чем подчиняться.*

Илья Шевелев.

*Управлять значит
приводить к успеху других.
Проблема дается нам
не для жалоб, а для решения.*

*Р. Хен,
профессор.*

*Любое действительно эффективное правление
на поверку оказывается диктатурой.*

*Гарри Трумэн,
бывший президент США.
Немногие человеческие существа
способны устоять перед
лестью восхищенного внимания.*

Джек Вулфорд.

*Лучше целить в совершенство и промахнуться,
чем целить в несовершенство и попасть.*

*Т. Дж. Уотсон-старший,
первый президент IBM.*

*Мысли, как урожай, нужно снимать вовремя.
Об уме человека вернее судить
по его вопросам, нежели по его ответам.*

*Немногие думают чаще,
чем два или три раза в год.*

*Я добился мировой известности
благодаря тому, что думаю
раз или два в неделю.*

Бернард Шоу

*Пробным камнем первоклассного интеллекта
является способность удерживать в уме две
противоположные идеи одновременно и все-таки
сохранять возможность действовать.*

Ф. Скотт Фицджеральд.

*У кого нет идей, тот не видит и фактов.
Если у Вас хватило ума поставить задачу,
у Вас должно хватить его и на то,
чтобы разрешить ее. По интеллектуальному
напряжению эти две стороны решения
приблизительно равны.*

Илья Шевелев.

И после плохого урожая нужно сеять.

Сенека

*Успех — это переход от одной неудачи
к другой с нарастающим энтузиазмом.*

Уинстон Черчилль.

*Я слишком хорошо знаком с разочарованием,
чтобы огорчаться по этому поводу.*

А. Линкольн

*Никогда не нужно стыдиться самой неудачи,
стыдиться нужно страха перед неудачей.*

Кто говорит, не думая, тот умрет, не болея.

Каряжская пословица

Но что делать дальше? Закончить книгу сотней-другой афоризмов или еще что-нибудь порасчлеть? Попробуем такой метод: Тезис — Антитезис — Синтез.

Тезис	Для начала бизнеса нужен начальный капитал.
Антитезис	Для начала бизнеса не нужен начальный капитал.
Синтез	Если начального капитала нет, его всегда можно взять займы.

Тезис	Взять начальный капитал займы трудно, почти невозможно.
-------	---

Крупнейшая библиотека электронных книг: www.volgafinans.com

Антитезис	Взять займы начальный капитал легко.
Синтез	Для одного, способного к этому, взять займы начальный капитал легко, для другого, неспособного, трудно.

Тезис	Каждый человек обладает необходимыми способностями.
Антитезис	Никто не обладает необходимыми способностями.
Синтез	От рождения все способны, но не все используют и развивают свои способности.

Опять мы пришли к вопросу обучения и развития. Более того, самообучения, саморазвития. Но что делать с дилеммой, ремесло — мастерство. Расчлененное восприятие действительности и целостное.

Выход я вижу только один, чтобы не заканчивать книгу в этом месте. Попробуйте воспринять, ощутить книгу как целое; не пытайтесь использовать отдельные рекомендации, мысли. Если, после прочтения книги вы сможете почувствовать некоторое состояние или ощущение, постарайтесь запомнить его, и, находясь в нем, попробуйте действовать согласно духу книги, но не букве.

Видно, что искусственные приемы типа «тезис — антитезис» и афористические высказывания не очень органично вписываются в ткань, в стиль изложения. А хотелось бы, чтобы сама книга была примером гармоничного, целостного восприятия действительности и примером пусть работы не мастера, но хотя бы подмастерья.

Здесь, кстати, есть еще одна проблема, связанная с взаимодействием Мастера и социума. Работа Мастера не воспринимается как нечто важное, ценное. Кажется, и на самом деле, это игра; все делается играючи, легко и быстро. И Мастер органически не может принять важный, солидный вид; он смеется над собой, своими произведениями и другими людьми.

Поэтому и я не буду заниматься таким делом как книга, всерьез. И так в жизни слишком много ложной многозначительности, амбициозности и надувания щек. Пойдем дальше.

Как делать бизнес умно? Как избавиться от слабоумия? Начать стоит с того, что сегодня мы слабоумны (и автор тоже). Признание этого факта есть первый шаг к тому, чтобы стать немного умнее.

Что большинство?

Большинство – безумие.

Ум ведь лишь у меньшинства.

Фр. Шиллер.

Общество хорошо поработало над нами и сумело от рождения, в детском саду, школе, институте и на работе внушить нам массу ложных, неверных представлений о жизни. Мы живем в придуманном мире. В мире, где все не так, как показывают по телевизору, пишут в газетах и рассказывают на лекциях в университетах.

Начиная от рождения, когда каждый из нас был белым листом, родители, воспитатели — в детском саду; родители, учителя — в школе; и многие, многие другие писали (иными словами, программировали) на этом листе все, что считали нужным, нисколько не заботясь о том, чтобы эти высказывания (программы) были непротиворечивы и, тем более, верны. В нас находятся программы; и определенные ситуации запускают ту или иную реакцию; реагируем не мы, а программа.

Только в тех редких случаях, когда мы оказываемся в совсем нестандартной ситуации, мы начинаем думать. А это приводит нас в стрессовое состояние.

Подведем итог. Мы на похуже (но, на самом деле, совершенно разные) ситуации реагируем по чужой неэффективной программе, а когда необходимо самостоятельно решать, оказываемся в стрессовой ситуации. И пытаемся уклониться от принятия решения. Вспомним, мастер ищет различия, ремесленник — совпадения.

Самое неприятное в этом то, что нашу реакцию программировали не мы, а малограмотные и недалекие воспитательницы и учителя. А средняя воспитательница детского сада — далеко не эффективный в жизни человек; тем более выпускницы педвузов, делающие карьеру в средней школе. К сожалению, а может к радости, мы используем в жизни не то, что нам рассказывают, а то что рассказчики делают (навыки). Маленький ребенок просто копирует поведение тех, кто его окружает, не осознавая и не задумываясь о причинах и правильности или неправильности той или иной реакции. Мы из детства принесли походку, жест, лексику, манеру поведения и набор стандартных реакций.

Итак, еще раз повторю, в мире все не так, как нам рассказывают в школе, университете, по телевизору, в книгах, и т. п. Как на самом деле устроен мир, знает только Мастер, но Мастер не выступает по телевидению и НЕ ПИШЕТ книги, потому что знает, что это бесполезно.

Картину мира человек может изменить только сам. Так как Мастер знает, как на самом деле устроен мир, он эффективен, даже сверхэффективен. Он играючи решает проблемы, которые у других людей занимают годы и десятилетия. Зная устройство социума, он перемещается в социуме, как горячий нож в масле, оставаясь при этом невидимым. Не имея ни одной стандартной реакции, он в каждой ситуации — творец, и находит ходы на уровне изобретения, открытия. Причем для людей, которые это наблюдают, его изобретения остаются незамеченными, так как, все, что выше собственной планки, для человека не существует, невидимо. Только другой мастер может оценить изящество, красоту и гармоничность хода.

Вспомним опять шахматы. Способен ли новичок оценить красоту того или иного хода в партии гроссмейстеров? Только самые очевидные, простые одно-двух ходовые комбинации доступны его взгляду. А уж о существовании тонкой, сложной позиционной борьбы он вообще не подозревает.

Поэтому первая задача — это очистить замаранный лист, на котором писали все, кому не лень. Все, у кого хватило наглости думать о себе, как о человеке, который может чему-то научить. Только Мастер сомневается в своей компетентности учить и давать советы. У остальных (у слабоумных) с этим намного лучше; они вообще редко в чем-нибудь сомневаются; особенно уверенно они дают советы взрослым и учат детей.

Ясно; то, что написано пером, не вырубишь топором. Очистить замаранный лист очень трудно. А никто и не говорил, что у вас получится. Тем более, я не обещал, что Вам эта книга в чем-нибудь поможет. Большинству (подавляющему большинству) уже никто не поможет, остальные помогут только сами себе (если повезет).

Избавиться от стандартных реакций — задача прямо противоположная тому, что мы делали всю предыдущую жизнь. То есть обучались: как поступать в такой ситуации; а в такой; а в этой?

Накапливали рюкзак рецептов, и перебирали в нем, когда нужно принять решение. Рюкзак нужно сбросить в пропасть. И уверенно начать решать самому. Как говорят Мастера Дзена, (которые почитают Будду): «Если встретишь Будду — убей его». То есть, если вы выбросили рюкзак, и стали решать все сами, и встретили Мастера, который дал вам хороший совет, убейте его; он снова начал наполнять ваш рюкзак.

*Даже клевету люди прощают
охотнее, чем поучение.*

Ж.П. Рихтер.

*Ничего люди не принимают
с таким отвращением, как советы.*

Дж. Аддисон

Кстати, это хороший критерий определения Мастера. Мастер никогда не дает советов.

Для того, чтобы разрушить ум ученика, Мастера Дзена использовали задачки (коаны), которые неразрешимы для ума, но просты для того, кто отбросил ум. Приведу известный коан.

Все знают, что такое хлопок двумя ладонями. Но что такое хлопок одной ладони? Это неразрешимая задача, но и у неразрешимой задачи есть решение. Именно его и должен найти ученик. Обдумывая коан иногда годами, ученик доходил до жесточайшего стресса, понимал всю ограниченность интеллекта, отбрасывал его и тогда ему открывалась реальная картина мира. И он после этого знал решение любой неразрешимой задачи.

Есть два подхода во взаимодействии ученика и учителя. Я бы назвал эти два противоположных подхода так:

1. ТО.

2. НЕ ТО.

Что я имею в виду? Обычный способ обучения таков: делай то, делай это, делай так. Мастера Дзена обучают противоположным способом. Какой бы ответ на коан не принес ученик, он всегда получает ответ: «НЕ ТО» Вопрос «А как правильно?» не будет удостоен даже движения бровью.

В чем разница? Способ обучения «НЕ ТО» ориентирован на личное развитие. Способ обучения «ТО» направлен на получение результата. Пусть не гениального. Но если делать ТО и так, будет то-то. Это было бы неплохо, если бы не конкуренция. Если вы умеете ТО, что может каждый, ваше умение оплачивается на уровне прожиточного минимума, а иногда и ниже.

Способ «ТО» успешный предприниматель применяет по отношению к своим сотрудникам. Способ «НЕ ТО» — по отношению к себе. По тексту вы можете заметить, что я иногда излагаю экспертные знания (ТО), а иногда отрицаю привычные подходы, но не даю правильного ответа (НЕ ТО). К сожалению, если всю книгу написать с точки зрения «НЕ ТО», то это даст личное развитие, но не поможет читателю с точки зрения результатов. А способ изложения «ТО» дает результаты, но не дает развития.

Принцип НЕ ТО имеет и более глубокий смысл. Если вы добились того, чего вы хотели, то есть получили ТО, что хотели, то принцип НЕ ТО тут же проявится. Вы почувствуете, что ТО вас уже не радует: что-то НЕ ТО. Если же у вас не получается ТО, но вы пытаетесь получить ТО любой ценой, то получите глобальное НЕ ТО. Приведу пример. В 1917 году в России победило единственно верное учение и любое НЕ ТО изгонялось. Можете себе представить рассуждения на партийном собрании в следующем духе — вот читаю я материалы XXVII съезда, вроде все правильно, но что-то НЕ ТО?

Внутри России (СССР) царствовало ТО, в результате СССР оказался одним глобальным НЕ ТЕМ. Из этого следует один очень мощный вывод.

Если хотите получить ТО, делайте НЕ ТО.

Комментировать не буду, чтобы не испортить впечатление. Пойдем дальше. Для того чтобы сделать что-нибудь более или менее значительное, необходим определенный запас уверенности в себе.

Во что ты веришь, того и достигнешь.

Норман Пил

Думай, что ты способен на то или иное свершение

*или думай что не способен: так или иначе
ты окажешься прав.*

Генри Форд

Уверенность — половина победы.

В. Корбан

Мировая литература и американские боевики создали образ героя (положительного персонажа). Одной из основных характеристик героя является то, что в любой ситуации он не теряет уверенности в себе. То есть, в какой бы заднице он не оказался, герой уверен, что все будет хорошо. Но мы обычно уверены в себе, пока все идет хорошо и теряем уверенность, как только начинаются проблемы.

В чем тут дело? Оказывается, что мы опираемся на прошлые успехи, и каждая неудача подрывает уверенность. Но как раз во время неудачи уверенность и нужна. Поэтому нужно разорвать связь между нашим прошлым и существующей ситуацией и получить уверенность основанную ни на чем. Уверенность, основанная на успехе, подведет тогда, когда она больше всего нужна — в момент неудачи.

То есть, если нарисовать этот замкнутый круг — «успех — уверенность — большой успех — большая уверенность, и т. д.», то видно, что начинать нужно с уверенности, а не с успеха, потому что уверенность для успеха необходима, а успех для уверенности — нет. Как и учат нас герои американских боевиков, оказавшиеся в заднице.

Еще раз повторю, ценность представляет уверенность в себе, основанная ни на чем. С точки зрения современной медицины, симптом, указывающий на шизофрению. Например, вы уверены, не написав ни одной книги, что вы хороший писатель. Типичный клиент дурдома. Известно, что социум защищается, и все, что сильно отличается от нормы в одну или в другую сторону, нужно изолировать, чтобы зараза не распространялась.

Но в отличие от клиента дурдома, Мастер обладает еще одним умением. У Карлоса Кастанеды это называется искусством контролируемой глупости. Мастер прикидывается таким же слабоумным как все, и так как он это делает мастерски, как и все остальное, никто и заподозрить не может, что он шизофреник и его нужно лечить, дабы он был похож на всех.

На эту тему рекомендую посмотреть кинофильм «Полет над гнездом кукушки» с Джеком Николсоном в роли человека с творческой жилкой в психиатрической больнице. К сожалению, герой Джека Николсона не владел искусством контролируемой глупости, и социуму это не понравилось.

Где-то поведение Мастера напоминает поведение полковника Исаева Максим Максимыча, про которого думают, что он штандартенфюрер Штирлиц.

Вот такова жизнь Мастера — как я думаю. Потому что ни одного Мастера я сам не видел. Слабоумные их интересуют мало.

*Орлы летают одиноко,
бараны пасутся стадами.*

Ф. Сидней

Жизнь Мастера «тяжела», но, как говорит один мой знакомый — а кому сейчас легко? С другой стороны, скорее всего, Мастер от роли слабоумного получает кайф, аналогичный актерскому. Правда, нет аплодисментов, но тщеславием Мастера не страдают. Ценители есть — это ученики Мастера. Но жизни учеников не позавидуешь: к ним Мастер относится гуманно.

Но вернемся к нашей слабоумной жизни. Начну с анекдота.

Муж с женой, челночники, с кучей сумок, авосек, чемоданов опаздывают на поезд; поезд уже трогается. Муж пытается на ходу заскочить в поезд. Не получается — тут перрон кончается и он с разбегу падает. Разбивает лицо в кровь и лежит лицом в грязной гальке. Жена подбегает, нагибается к нему и в тревоге спрашивает:

— Что с тобой, милый, милый, что с тобой?

Муж приподымается и со всей силы бьет кулаком жену в лицо. Она вскрикивает, и сквозь слезы спрашивает:

— За что милый? За что?

— А что делать?! А что делать?! — отвечает муж-неудачник.

Итак. Опять тот же вопрос. Что делать? Можно, конечно, смотреть на жизнь так, как это изложено ниже.

Хотелось бы зарабатывать денег побольше. Да и мне тоже. Но все как-то не так: денег у людей и предприятий нет, экономический кризис, налоги душат, сотрудники воруют, партнеры обязательства не выполняют, судебная и арбитражная система не работает, чиновники коррумпированы, мафия не дремлет. А что делать? А что делать? Кроме как найти кого-нибудь виноватого во всем и заехать по роже. Лучше всего себе, но от этого нет того удовольствия.

Допустим, мы нашли виноватого во всем, хорошенько его отдубасили. Заодно покрыли несмыслем позором воспитательниц в детском саду, бойцов невидимого педагогического фронта — учителей, и надежду экономики России — преподавателей экономики, маркетинга и менеджмента в университетах. Что делать дальше? Ну конечно, вываляли в грязи всех коррумпированных чиновников, которые не обеспечили предпринимательский климат, хотя им строго указывали, и не один раз.

Избиратели тоже хороши — куда смотрели, когда выбирали, где были их глаза. Мафия работать не хочет, все норовит три шкуры с предпринимателя содрать. И даже угрожает жизни лишиться, или хотя бы здоровья. А кому мы с плохим здоровьем будем нужны? А налоговая полиция?

Мы убедились, что находимся во враждебном окружении. А на войне как на войне. Вот тут и сравнение с разведчиком Максим Максимычем Исаевым становится уже не случайным. Причем на западе ситуация ненамного лучше: промышленный шпионаж; перевербовка (извините, переманивание) ключевых сотрудников; и юристы, как коршуны кружат, добычу выискивают; а морока с разными сертификациями и лицензиями, и т. д. Попробуем соображения, изложенные выше, перевести из негативной в позитивную форму.

*Трудности существуют для того,
чтобы их преодолеть.*

Ральф Эмерсон

Констатируем — если вы не освоили основы создания и функционирования спецслужбы, удачи вам не видать. Тут нам помогут учебники, которые в большом количестве выпускает Голливуд. Эх, если бы отбросить спецэффекты и напряженный сюжет, а также увеличить раз в десять необходимое время на каждое действие. Кстати, стрельба — это показатель непрофессиональной работы. Как говорил герой «Бриллиантовой руки»: «Усе должно быть без шума и пыли».

Как известно, 98% информации, необходимой для работы, ЦРУ добывает из открытых источников. А как сообщал журнал «Компьютерра», в Польше сотрудники оперативного отдела местной службы государственной безопасности добывали информацию из Интернета, шифровали ее и отправляли агентам; те шифровали ее своим шифром, и эта информация, как добытая агентами, ложилась на стол руководству. Так что основная деятельность предпринимателя — это работа с информацией, получаемой от сотрудников и из открытых источников информации.

Но дело предпринимателя — не изучение этих источников и создание аналитических отчетов, а принятие решений. Сильных решений. Ситуация, в которой находится каждый из нас в эту секунду, есть следствие миллионов и миллионов принятых и непринятых решений, миллионов и миллионов сделанных выборов.

На эту тему есть анекдот.

Мужчина пришел к врачу-психиатру и жалуется на нервное истощение. Врач спрашивает, где работает этот мужчина. Оказывается, что он работает на конвейере и сортирует апельсины. Маленькие налево, большие направо. «Ну и что же вас так утомляет?» — интересуется врач. «Ну как вы не понимаете» — отвечает посетитель, — «ведь я целый день принимаю, принимаю, принимаю решения»

А если серьезно, то мы все время, когда не спим, принимаем решения. Разговаривать или не разговаривать с этим человеком, разговаривать об этом или о том, познакомиться с этой девушкой или молодым человеком или нет, позвонить или не позвонить, поехать или не поехать. Люди, которые окружают нас, есть следствие наших выборов; город, в котором мы живем; деятельность, которой мы занимаемся. И, тем более, только от наших выборов зависит результат, который мы на сегодня имеем.

Но мы редко задумываемся о том, есть ли еще какие-нибудь выборы, кроме лежащих на поверхности. И выбираем из нескольких заведомо слабых решений и ходов.

Принять КАКОЕ-НИБУДЬ решение легко. Трудно найти сильное решение. Повторюсь, сильное решение отличается таким редким качеством, как самореализуемость, то есть его не нужно будет реализовывать, преодолевая трудности и сопротивление. Достаточно только инициировать, и все. Остальное делается само. Если вы не верите, что такое возможно, вот пример. Вы решили размяться и потренироваться в рукопашном бое. Вам достаточно выйти на улицу, найти подвыпившую компанию подростков и сказать все, что вы о них думаете. Уверяю вас, все остальное делается само.

Так как же повысить умение находить сильные решения, повысить качество ходов в жизненные шахматы? Честно говоря, я и сам не знаю, поэтому и пишу эту книгу. Точнее, иногда мне удается найти сильные решения, но это происходит случайно. Надежно находить сильные решения я пока не умею. Надеюсь, что пока буду объяснять вам, как это делать, и сам пойму.

Кроме этого, у книги есть совершенно конкретная цель — помочь самому себе в своем бизнесе.

Это просто рекламный ход: нужно рекламировать себя лично и свою фирму. Желательно так, чтобы тратить на это немного денег, а еще лучше от рекламы (продажи книги) их получать. Попытка делать ходы на уровне изобретения.

И, все-таки, как делать бизнес умно?

Опять тупик. Это, на самом деле, хорошо. Готового ответа нет. Нужно думать самим. Понятно, что все дело в личности предпринимателя. Инструментом предпринимателя служит он сам. То есть, главное дело предпринимателя — это работать не с сотрудниками, не с деньгами, оборудованием и сделками, а с самим собой. Источник финансовых успехов предпринимателя — это не торговая марка, не кэш-фло (оборот наличности) и не основные средства, а его ценность, как Мастера, в своем деле.

Тут нужно остановиться, и объяснить мое понимание предпринимателя. Предприниматель, как я его понимаю, это человек, который может начать дело с нуля, без начального капитала.

Способ, которым он это делает, всегда один и тот же. Предприниматель для той ситуации (а ситуация всегда уникальна), в которой он находится, делает изобретение в бизнесе. И, таким образом, преодолевает ту пропасть, которая разделяет состояние 1 — без начального капитала, и состояние 2 — уже существующее, пусть небольшое, дело.

Бизнесмен — это человек, у которого этот фокус (с началом нового дела) один раз удался, (скорее всего, здесь не обошлось без предпринимателя, от которого потом избавились, так как изобретения никто не заметил), и теперь он является владельцем этого дела и держится за него мертвой хваткой. И если ему хватает навыков, этот человек понемногу на 10-20-30% в год наращивает дело. Резкий рост — на 100-200-1000% — без предпринимателя невозможен.

В чем уникальность удачливого предпринимателя? Это — целостное восприятие действительности. На своем опыте я убедился, что ни одна из функций — управление, маркетинг, выбор стратегических партнеров, управление денежными потоками, во время бурного развития компании не может быть делегирована. Дело в том, что необходимо не непрерывное повышение и улучшение каждой из перечисленных и многих других функций, а их соразмерность. Это напоминает растущий организм. Вы понимаете, что будет, если рост костей начнет опережать развитие органов или сила мышц превысит прочность сухожилий.

На следующем этапе, когда компания преобразована в корпорацию, лениво развивается и монотонно повторяет одни и те же операции, это уже возможно, но предпринимателю уже становится скучно. Лучше всего на этом этапе компанию продать.

В чем разница между компанией и корпорацией? Компания — это развивающийся организм, корпорация — это бюрократический механизм.

Итак, предприниматель — это целостное восприятие действительности и умение делать изобретения в бизнесе. На уровне подсознания в нем сидит потребность находить сильные ходы. Он, даже если хочет, органически не может делать тупую физическую или интеллектуальную работу. Он ищет, как резко уменьшить количество рутинной работы. И именно на это тратит свое основное время.

Предприниматель — это сырье для производства Мастера. Многие качества в нем представлены, но не достигли совершенства. Предприниматель еще мечется между подходом Мастера и ожиданиями социума. Он еще сомневается, всегда ли он прав. Мастер в этом не сомневается, ему это безразлично, так как он всегда решает сам уникальные задачи, поэтому его оценивать их невозможно. Поэтому не имеет никакого значения, правильно его решение или нет. Его все равно придется принимать и реализовывать.

Предприниматель уже не всегда доступен пониманию социума. Как это — ничего не было и «вдруг» появилось. Так не бывает! Это или старые связи, или деньги были где-то спрятаны, или повезло. Принять, что предприниматель сделал это только благодаря качествам собственной личности — это разрушить слабоумную картину мира. Предприниматель и социум уже живут в разных мирах, в мирах с разными законами. Предприниматель не всегда доступен для наблюдения государства. Так как он работает на уровне изобретения, то законов, регулирующих его деятельность, чаще всего нет. А как только появляются новые законы, появляются и новые изобретения.

Итак, как стать предпринимателем? Следуя совету Козьмы Пруткова — «Если хочешь быть счастливым, будь им»

Если хочешь быть предпринимателем, будь им. Для этого достаточно желания и смелости начать думать самому, не используя информационный мусор, накопленный человечеством за тысячелетия. Правда, думать нужно уметь, но этому уж совсем учить невозможно, тем более что самые сильные решения приходят, а не придумываются. Мысли приходят в голову, которая мысли получает, а не создает. Но так как у нас голова занята обычно всякой ерундой, сильные решения покружат вокруг и улетают в голову, в которой пусто.

Насчет мышления, я пока больше не смогу ничего добавить. Словами это выражается очень плохо, как и почти все, о чем мы рассуждаем.

Инструментом предпринимателя служит он сам. Инструмент нужно затачивать, совершенствовать. А, может быть, предприниматель — это набор инструментов? Тогда нужно тщательно собирать чемоданчик с инструментами Мастера.

1. Умение делать изобретения.
2. Искусство общения.
3. Лидерские качества

Это список нас никуда не ведет. Глядя на него, только и остается сказать: ну и что? Это ведь то самое расчленение. А нужно как-то целиком ухватить. Все сразу. Почувствовать.

Многочисленные поэты сколько писали о любви, и кому из них удалось объяснить человеку, который ни разу этого чувства не испытал, что это такое? И наоборот, кто почувствовал, тот сам поэмы может писать.

Можно привести такую аналогию. Предмет, о котором мы говорим, четырехмерен, а любой текст или рассказ — это трехмерная проекция этого четырехмерного предмета. Так вот, сколько проекций не приводи, если человек не может представить себе четвертое измерение, он не сможет создать четырехмерный образ предмета. И наоборот, имея четырехмерное представление — можно выдать любое количество проекций, причем, часто совсем непохожих друг на друга. Но это все разные стороны одного и того же.

Нет противоречий — есть разные проекции. Поэтому огромное количество противоречивых высказываний одновременно верны. Они принадлежат разным сторонам описываемого предмета или явления. Это и в речи проявляется: с одной стороны — так, а с другой стороны — эдак. Поэтому тот список чуть выше — это разные проекции одного. Того, что словом не выражается. Но существует и определяет все в нашей жизни. Поэтому весьма опасно разными сторонами одного предмета оперировать, как якобы с независимыми плоскими картинками.

Известна история о том, как к мудрому человеку пришли двое с просьбой рассудить. Мудрец выслушал одного и сказал — ты прав. Потом мудрец выслушал другого, который привел аргументы в защиту противоположной точки зрения, и опять сказал — ты прав. Присутствующий при этом третий возмутился — это неправильно, не могут быть правы двое, утверждающие противоположное. «И ты прав» — ответил мудрец.

Все явления объемны и многомерны. Так вот, Мастер сам четырех— или более мерен, поэтому он легко поворачивается в нашем трехмерном мире одной из своих сторон, предъясвляет одну из своих проекций. И глупо спрашивать, какой его образ настоящий. Все. Мастер многолик.

Поэтому, ответ на вопрос, каков предприниматель — прост. Предприниматель разный. Он меняется в зависимости от ситуации. Он гибок. И требовать от него окончательного ответа на какой-нибудь вопрос, это требовать, чтобы он стал плоским, перестал быть объемным. Ответы предпринимателя всегда соответствуют ситуации. Сейчас это так — завтра может быть наоборот. В чем можно быть уверенным, так это в том, что завтра будет по-другому.

Предприниматель уже объемен. Но еще трехмерен. Он многолик, но его можно увидеть. Мастер находится за пределами нашего мира.

Сопоставление Мастера и предпринимателя позволяет использовать аналогии. Например, понятно, что у преуспевающего предпринимателя нет проблем с деньгами, жильем, путешествиями или услугами, которые ему нужны. Тем более их нет у Мастера, но тут нашему пониманию уже недоступен механизм получения всего того, что нужно Мастеру. Хотя с предпринимателем тоже не так просто. Как он тратит деньги — понятно, но вот как он их зарабатывает?

Предприниматель общается с такими же, как он. Это понятно, сможет ли он за бутылочкой хорошего виски обсуждать и участвовать в проблеме, что вот, мол, зарплату на три месяца задерживают. Или платят мало. Или идет сокращение кадров. Или вот на дачу автобусы ходить перестали, как теперь добираться.

И наоборот, вряд ли предприниматель начнет советоваться с приятелем, рабочим на заводе, — куда поехать развеяться, в Париж или Гонконг. Или куда вложить свободные 400 тысяч долларов. Предпринимателю проблемы рабочего кажутся надуманными. Что тут думать, бери и решай.

Аналогично, Мастеру проблемы предпринимателя кажутся не стоящими выеденного яйца. Для Мастера решение очевидно. Для предпринимателя часто неочевидно даже в чем его собственные проблемы. Правильная постановка проблемы — 50% ее решения. А когда проблема поставлена, и поставлена правильно, можно начать искать решение.

Мастер найдет очень простое решение, которое реализовать сможет только Мастер. Предпринимателю это решение не подойдет, ему нужно решение, соответствующее его личным возможностям.

Из этого следует, почему человек не видит, казалось бы, очевидных решений. Мало удовольствия видеть десятки великолепных решений, которые ты не сможешь реализовать потому, что не хватает личных способностей. Поэтому подсознание и не пускает такие решения в сознание, чтобы человек не страдал от комплекса неполноценности. Но подсознание часто перестраховывается и отсеивает решения, которые человек мог бы реализовать. А если перестать обращать внимание на собственное несовершенство, то можно спокойно наблюдать отличные решения и отмечать, чего во мне не хватает, чтобы их реализовать. А после того приобрести и недостающие качества.

Как это делать, я не знаю, но знаю, что со временем люди становятся умнее (мудрее), сильнее, эффективнее. Правда, не все. Большинство, наоборот, глупеет и становится все более скучным и ориентированным на рутинную деятельность. Здесь нужно разобраться с терминами. Слова, которые здесь употреблены, наверняка мы понимаем по-разному.

Например, слово «умнее». Под «умным» я понимаю не человека, умеющего сдавать экзамены на пятерки в университете. Для этого нужно иметь качества хорошего магнитофона. Быть умным, как я думаю, это не умение записывать (лекции) и воспроизводить (на экзамене), а умение производить новые решения, подходящие к ситуации, как ключ к замку.

Глупый в моем понимании — это человек, имеющий в запасе сотни (иногда намного больше) стандартных решений. Глупец перебирает всю сотню ключей-решений в каждой ситуации и считает, что это и есть «думать». Подобрал похожий ключ, глупец начинает ожесточенно пихать его в скважину замка. В большинстве случаев ключ не подходит, но виноват в этом оказываются замок, дверь, ключ — но не тот, кто открывает дверь. Или просто в этой ситуации, якобы, сделать было ничего нельзя.

Подбор ключей легко заметен по выражению напряженного размышления на лице. Второй признак глупости — отсутствие легких, быстрых, красивых решений, выраженных в афористичной форме.

Действительно — для надежности нужно ведь перебрать все ключи, а так как ни один не подходит, то и не один раз. А на это нужно время.

Одно из проявлений глупости выглядит так. Несколько человек обсуждают ситуацию. Один из них пытается мучительно вспоминать что-нибудь подходящее к случаю и, если вспоминает, то тут же высказывает. При этом очень обижается, когда его резко обрывают. Ведь сразу видно, что этот ключ не подходит. Но глупец не понимает, ведь он всегда так действует; кроме этого, он совершил для себя открытие и добавил к своей коллекции еще один ключ, не подходящий ни к одной двери-ситуации. Вспомним, ситуация всегда уникальна. И набор ключей — груда металлолома в рюкзаке. Ее приходится носить с собой, а это отнимает энергию.

Так вот, социум считает, что умен тот, кто имеет много ключей и может эффективно один за другим их показывать и рассказывать о них.

А какое красивое, задумчивое лицо можно увидеть у человека, перебирающего мысленно ключи. Человек работает, интеллектуальным трудом создает решение. И сравните. Мастер мгновенно материализует ключ, одним движением открывает дверь и идет дальше, тут же забыв о найденном решении. Это просто издевательство над трудом, над накопленным десятилетиями запасом знаний, дипломов, законспектированных лекций и книг.

Для социума чем больше ключей, тем умнее; чем меньше — тем глупее. Ноль ключей социум не понимает — это абсолютная глупость; ее, как и абсолютного нуля температуры, не может быть. Мастер — это то, чего с точки зрения социума быть не может. А, значит, социум его и не видит. Подсознание социума не пускает в сознание то, чего не может быть.

Предприниматель, видимо, переходной тип. Он пытается перебирать ключи, но у него хватает ума вовремя остановиться и сделать ключ самому. Правда делает ключи он еще неумело и долго. Но уже знает, что ключи-решения можно делать, и осваивает это искусство. Для мастера это уже не искусство, а ремесло.

Консультанты, кстати, занимаются тем, что высыпают перед ошарашенным клиентом тысячи ключей, изготовленных сотнями предпринимателями за всю историю бизнеса, и искренне думают, что эти ключи представляют ценность. Замороженный клиент за свои деньги пополняет свою коллекцию ненужных решений, в результате чего решения начинает принимать еще дольше и еще меньше становится уверенным в них.

Итак, на самом деле, чем меньше ключей, тем человек умнее. В результате воздействия консультанта клиент резко глупеет. Особенно положение ужасно, если один из ключей, высыпанных консультантом, вдруг подойдет. Избавиться от маниакального стремления еще и еще собирать ключи потом почти невозможно.

В школе и институте делают вообще что-то странное. Рассказывают, как кто-то когда-то открыл такую-то дверь. Но почему, чем, и какой там замок? А кто его знает? Как нищий школьный учитель может понять ход мыслей Александра Македонского или Сталина, обладавших неограниченной властью и богатством, находящимся за пределами человеческих потребностей? А ведь именно это является содержанием истории, причиной исторических событий, а не даты, годы, имена и последовательность съездов КПСС или пленарных заседаний Верховного Совета.

Очередной тупик. Это уже становится несколько скучным. Рутинное упоминание о тупике, и словесный поток после. Так в чем же тупик? Похоже дело в сомнениях автора.

К чему весь этот пафос? Написаны миллионы и миллионы книг. В их числе Библия, Коран, книги о Дао (в том числе Лао Цзы), суфийские истории о Ходже Насреддине (уникальный случай попытки описания Мастера), книги дзенских мудрецов (описание подхода НЕ ТО), буддистов, литература о трансперсональной психологии, и т. д., и т. п. И пример всех этих книг убеждает, что тексты бесполезны. Так зачем же тогда одни люди пишут книги, а другие их читают? Не в приступе ли слабоумия пишутся книги?

По формальным признакам — похоже. Во-первых, эта деятельность преисполнена важности и глубокомыслия. Во-вторых, социум одобряет и ценит писателей, и некоторые из них даже пользуются славой. В-третьих, книга щекочет самолюбие и удовлетворяет тщеславие. В-четвертых, эта деятельность сама в себе, она не является решением никакой проблемы или ситуации. В пятых, книга не создается одним движением Мастера. А, значит, не обладает признаком творчества Мастера.

Мастера не пишут книги. Творчество Мастера всегда уникально и индивидуально. И поэтому Мастер не создает интеллектуальные консервы, массовый продукт для массового потребителя. Он достаточно умен, чтобы так много не работать, в крайнем случае, если ему вдруг понадобится книга, он поручит написать ее ученику. Но вряд ли мы сможем понять ход мысли Мастера.

Кстати, большинство Великих книг и написано со слов Мастера учениками. И Мастер при жизни был часто против, чтобы его слова записывались, ведь это производство ключей, неподходящих к чужим дверям.

Итак, зачем книга нам? Зачем писателю, описано чуть выше. А читателю? Если судить по себе, то я думаю, что это интеллектуальная жвачка. Жвачки отличаются друг от друга по вкусу, но главное — дают работу челюстям. Так и книги — возможность занять голову. Думать самому не надо. Где-нибудь к месту цитатку можно привести, продемонстрировать эрудированность. Потом есть модные книги, которые непри-

лично не знать. О чем будет разговаривать с приятельницами женщина, которая не видела очередную серию сериала «Санта-Барбары»?

Мы часто едим не от голода, а от скуки. И часто читаем не для того, чтобы найти ответы на вопросы и даже не для развлечения, а чтобы занять голову, которая — как ветровое колесо без генератора. Крутится не для того чтобы вырабатывать электроэнергию, а потому, что не может не крутиться.

Итак, я — удовлетворяю самолюбие и тщеславие, вы — читаете по привычке. Люди ведь читают. И даже в школе учат читать, правда, забывают объяснить, зачем. А многие считают, что пусть ребенок читает, вместо того чтобы шляться на улице.

Так зачем вы читаете эту книгу? Она помогает вашему внутреннему поиску? Она дает возможность стать более эффективным? Почти наверняка — нет. Тогда зачем? Удовлетворять мое тщеславие? Вот еще один прочитал. Вот еще один мою фамилию запомнил.

Так что эту сделку двух слабоумных следует расторгнуть. Я буду писать (попытаюсь), получая удовольствие от процесса создания книги. Вы будете читать (надеюсь), получая удовольствие от чтения. Если никому за всю историю человечества не удалось написать книгу, которая способна изменить человека, то, видимо, это закон — такой же, как закон тяготения. Это надо принять как факт. Кстати, Мастер не игнорирует законы, он их использует.

Итак, по поводу удовольствия. Приятно, чувствовать себя умным на фоне слабоумных. Итак, читатель, как хорошо, что мы с вами вдвоем не слабоумны, в этом океане глупости и неэффективности. Вот мы-то эффективны по-настоящему. Сильные решения находим также легко, как холодное пиво летом в большом городе. Я вот, например, очень умно придумал книгу написать, а ты (и действительно, что это мы все на «вы», давно ведь знакомы) гениально придумал ее прочитать. Я специально писал «вы» с маленькой буквы, а то как-то слишком официально.

Да мы с тобой... Такие дела сделаем. Ведь действительно, нас, умных, очень мало. Нам нужно друг друга беречь и помогать друг другу. Хотя, если мы умные, зачем нам помощь? Это слабоумным помощь нужна, они слабые и неэффективные. А мы умные, и все можем, если захотим. Просто не хочется что-то. А так, мы все можем.

А зачем мы, умные, друг другу нужны? Помощь нам не нужна, заработать друг на друге мы не сможем — что может один предприниматель, сможет и другой, а, значит, платить за это не будет. А если и будет, то тот минимум, который только существует на рынке.

На рынке стандартных товаров и услуг мы друг другу не нужны. Какая разница, кто мне продает товар или услугу, главное, чтобы по минимальной цене — максимум эффекта и качества. А вот на рынке уникальных товаров и услуг — другое дело. А такой существует? Наверное, нет. Уникальность нельзя измерить в деньгах. Ведь если нет аналогов, то и нет цены. Сравнить не с чем. А, значит, заплатишь и будешь мучиться. Один будет мучиться, что дорого купил, другой, что дешево продал. Вот если...

Нет, что-то меня понесло. Законы бизнеса просты и суровы. Товар — деньги — товар. Если должен — отдай. За язык тебя никто не тянул.. И т. д. Где деньги, там все рассуждения, приведенные выше, почему-то становятся болтовней. А вот почему? Ведь имеет же это отношение к деньгам. Имеет. Но выглядит неубедительно, если начать рассказывать все это будущему партнеру по бизнесу. И нельзя сказать, что ему это не нужно. Нужно.

У него есть вопрос намного убедительнее:

— А каковы ваши гарантии?

Помните вопрос: как убедить собственника? Так каковы наши гарантии?

В мультфильме «Трое из Простоквашино», Кот Матроскин эту проблему решил. На вопрос, почтальона Печкина:

— Где ваши документы? — он резонно ответил:

— Усы, лапы и хвост, — вот мои документы.

Так что такое усы, лапы и хвост предпринимателя? Это просто. Это взгляд, жест и речь. Дадут вам что-нибудь или нет, зависит от вашего, извини, твоего взгляда и т. д.

Одно слово, один жест — вот и все красноречие полководца.

А. Ламартин

Обратимся к бессмертному творчеству американской кинопромышленности. Посмотрите, насколько отличается речь, жест и взгляд главаря-мафиози и его не столь авторитетных «заместителей».

Вот от этого все и зависит. Решение о том, что собой представляет незнакомый человек, создается за первые 4 секунды. И происходит это, как обычно, на уровне подсознания. И после этих четырех секунд ты можешь говорить уже все что угодно. Решение (подсознательно) принято и дальше партнер только обдумывает, как отказать или на каких условиях согласиться. Но само решение, делать что-нибудь или нет (неважно что) с этим человеком принимается в первые четыре секунды.

Но кстати, если вы (или ты) точно копируешь манеру поведения, но не будешь таким человеком на самом деле, то все равно ничего не выйдет. Манера поведения, и речь должна отражать ваше существо, а не быть маской. Так что нужно просто больше работать над собой.

Здесь есть одно ноу-хау. Я нашел его в книге Карен Прайор «Не рычите на собаку». Карен занимается дрессировкой дельфинов и рассказывает о силе положительного подкрепления, которое не хуже, а даже лучше, действует на людей. В чем идея? Повторяется то, что ПОДКРЕПЛЯЕТСЯ НЕМЕДЛЕННО. Для того, чтобы подкреплять немедленно, сначала у них вырабатывают условный рефлекс на звук свистка: есть свисток — есть и рыба. То есть, если вы бросаете дельфину в качестве поощрения рыбу, то подкрепляется ТО, что делает дельфин в момент, когда рыба падает в воду. А в это время он наверняка делает НЕ ТО.

Если вы хотите, чтобы люди делали то, что вам нужно, подкрепляйте немедленно, то что хотите закрепить, и игнорируйте, то что вам не нравится. Почти всегда даже отрицательная реакция тоже подкрепляет, ведь вы обращаете внимание, а это большая награда. Как отрицательная реакция подкрепляет, особенно заметно на детях.

То есть если вы разговариваете с человеком, и он сделал хотя бы 0.3% от того, что вам нужно, НЕМЕДЛЕННО ПОДКРЕПИТЕ! Улыбкой, комплиментом, одобрением, и т. п. Люди дрессируются лучше чем дельфины, и даже за двадцатиминутный разговор можно выработать условный рефлекс у партнера делать для вас то, что вам нужно.

*Как только глупец похвалит нас —
он уже не кажется нам так глуп.*

Фр. Ларошфуко

Кстати, и себя обязательно ПОДКРЕПЛЯЙТЕ НЕМЕДЛЕННО. Не в конце квартала, не после окончания дела, а сразу же, как только хоть что-то сделали. И чем чаще будете себя подкреплять, тем лучше. Таким образом можно выработать у себя любые необходимые вам качества.

Какие качества нужны? Как это делать конкретно? У каждого свой путь. Чужие ключи к твоей двери не подойдут. Придется делать свой. Неплохо бы для начала внимательно посмотреть на дверь и замок. Хотя что на нее смотреть. Умеешь делать ключ, делай. Не умеешь, не делай.

Я вот свои ключи сам делаю. Уже почти 9 лет, как начал свое первое дело. Потом было еще около 30 фирм. Да и до этого, тоже что-то выпиливал. И не скажу, что доволен результатами. Конечно, с точки зрения среднего уровня жизни в России, я преуспеваю (в хорошие периоды). Но стоило ли огород городить из-за возможности пойти в ресторан, когда захочется, не обращая внимания на меню, и возможности не ездить в общественном транспорте? Можно менять процессоры в компьютере в темпе производства новых версий компанией «Интел», но нужно ли? Кстати, недавно вышедшая книга президента фирмы «Интел» Энди Гроува называется «Побеждают только параноики». Если считать нормальным среднего представителя социума, то отклонение в одну сторону — это дебилы и олигофрены, а в другую предприниматели, или как их называет Энди Гроув — параноики. То, что эффективные ненормальны — это точно.

Нужно пройти по лезвию бритвы. Делая то, что находится за пределами нормы, не напугать, не насторожить социум. Надо выглядеть туповатым и работающим членом общества, который с неба звезд не хватает. И в присутствии сотрудников ради бога не высказываться: «Собственность — это ерунда, главное головой работать, и каждый может сделать свой миллион долларов». Вот и начнет каждый сотрудник делать свой миллион долларов (себе), а не отрабатывать свою зарплату.

Конечно, у большинства с миллионом (или ста миллионами) долларов ничего не выйдет, но со стороны иногда может показаться, что это просто. Поэтому старательно создавай впечатление, что тебе все досталось тяжелым трудом, что долгие годы ты копил деньги, собирая начальный капитал. И отрицай самую принципиальную возможность легкого и быстрого успеха.

Но при этом давай договоримся. Успех должен быть легким, быстрым и красивым. Иначе, это не успех. При помощи тяжелого труда можно зарабатывать деньги, но это не является предметом настоящей книги. Мастер работает легко, быстро и красиво. Пишу это, и что-то задумался. Социум внутри меня начал возмущаться. Что это за легкий и быстрый успех? Все мемуары великих людей о тяжелом и многолетнем труде.

*Гений — это 99% процентов пота
и 1% вдохновения.*

Томас Эдисон

Все таки я думаю, что тяжелый труд и успех иногда сопутствуют друг другу, но успех не зависит от количества труда. В это же время, сотни и тысячи людей тоже тяжело работали и пытались заниматься тем же самым, но успеха не добились. Скажем твердо. Тяжелому труду — нет, творческому полету — да!

Творчество — путь к Мастеру. Тяжелый труд — путь к рабочей лошади. Социуму нужен труд (лошадь). Человеку нужно творчество (Мастерство).

Хватит работать. Мы всю жизнь работаем, работаем, работаем, и снова — работаем! И что, много заработали? Давайте творить собственную жизнь. Давайте отнесемся к собственной жизни, как производству искусства. И с эстетической точки зрения посмотрим, насколько красива, выразительна наша жизнь. Насколько глубокую мысль выражает это произведение искусства. Насколько стоило это произведение начинать создавать. А раз уж начали, давайте добавим радостных красок и сотрем пыль усталости. Как поет Лада Дэнс: «Жить нужно в кайф.»

Если сможешь. Препятствия находятся внутри человека, а не во внешнем мире. Человек подсознательно разрешает себе получать определенные успехи (определенную сумму денег). И как только появляется возможность получить больше, подсознание организует сотни препятствий, реальных или кажущихся.

Сошлемся на Библию. Как сказал Христос, «если вы будете иметь веру, хотя бы с горчичное зерно, нет невозможного для вас в этом мире.» Мы не разрешаем себе получать что-нибудь без тяжелого труда. А кто верит, что нужен труд, тот его и получает. Я не призываю к лежанию на диване, хотя и это дело неплохое, если найти в этом смысл. Я предлагаю не копать месяцами канавы лопатой, а использовать экскаватор, который это сделает за полчаса.

Производительность труда в промышленности и сельском хозяйстве возросла в десятки и сотни раз за последние 99 лет. А люди как работали по 8-10 часов в день, так и работают. Так где же повышение производительности в жизни? Его нет только потому, что над производительностью в жизни никто из нас не работает. Людей, сделавших рацпредложение или изобретение, ценят (хотя не всегда) — они сэкономили труд других людей. А тех, кто делает рацпредложение или изобретение в собственной жизни, считают лентяями. Но ведь действительно, если повысить собственную производительность в два раза, то будет достаточно работать в день 4 часа. А если в четыре, то можно работать и два часа в день. А остальное? А остальное — это творчество, а творчество — это удовольствие, это высший вид наслаждения.

Творчество повышает производительность и увеличивает количество гармонии в окружающем мире. Кстати, деятельность Мастера всегда гармонична; так же гармонична, как гармонична природа.

Ориентация на короткий рабочий день — очень сильный психологический ход. Ведь когда вы работаете 10 часов в день, вы оправдываете себя тем, что делаете все, что можете. Больше работать уже почти невозможно. (Работа по 16 часов — это миф; 16 часов можно находиться на рабочем месте, но быть эффективным 16 часов в сутки невозможно.)

Когда вы работаете по 2-4 часа, вы имеете выбор, работать больше или умнее, если вам нужен больший результат. Я бы рекомендовал — умнее. Хотя можно и больше, это вам решать.

Снова и снова я возвращаюсь к мысли, что все ограничения — внутри нас. Мир бесконечен, в нем бесконечны ресурсы и бесконечны возможности. Но мы опираемся на свои (как мы считаем, ограниченные) ресурсы и оцениваем себя глазами социума. А для социума имеют значение только вещи — диплом, недвижимость или должность. Но ведь достижение того или другого зависит от нематериального, невидимого. Уверенность в себе; творческие способности; наконец, ваша жизненная стратегия и личная философия, которая является фундаментом всего остального. Причем философия есть у каждого, даже у того, кто не знает этого слова.

Например, философия рабочего: «эти зажавшиеся боссы; мы звезд с неба не хватаем; лучше синица в руках; мы свою работу делаем, а остальное нас не волнует; хватит болтать — работать надо; честно большие деньги не заработаешь; все давно схвачено и поделено; тише едешь, дальше будешь; и т. д.»

Ясно, что с такой философией рабочему не светит заниматься чем-то, кроме грязного, тяжелого физического труда. Если каждый из нас просмотрит основные положения собственной философии, то легко убедится, что там множество ограничивающих положений. И пока они не заменены на эффективные, на успех не стоит рассчитывать. Мир многомерен и бесконечно сложен, поэтому мы сами придумываем ограниченный вариант Мира. Мир рабочего таков, как он его придумал. Мир Мастера таков, каким придумал, точнее, сотворил для себя Мастер.

Поэтому мы (я) сейчас занимаемся творчеством, придумываем и описываем Мир, который мне нравится и который создан специально для меня. Соответственно, тебе нужно будет придумать свой мир и законы этого мира. Если в твоём Мире допускается несправедливость, ты её получишь. Если в твоём Мире каждый получает то, что заслуживает, то будет так. И я уверен, что не просто меняется отношение к тем или иным событиям, меняются законы Мира.

Придумывать Мир — занятие увлекательное и творческое, но и рискованное. Какой Мир придумаешь, в таком и будешь жить. Но если Мир не понравится, его можно переделать или усовершенствовать. Такой пластичный, изменчивый Мир мне нравится намного больше, чем социумный образ мировой экономики, в которой человек не больше, чем щепка в бушующем потоке. Большинство и считает себя щепками, но не все.

Конечно, существуют законы, которые трудно, по крайней на этом уровне развития, изменить. Например, каждый получает то, что заслуживает. Или человек может все, если уверен в том, что он все может. Человек может измениться, если знает, каким он хочет стать. Но не думаю, что для всех — одни и те же законы. Разные люди, разные Миры, разные законы. В Мире Мастера больше возможностей, больше творчества, меньше ограничений. В Мире слабоумного почти нет возможностей и творчества, но много ограничений, надуманных проблем и тяжелой работы.

Какое отношение все это имеет к бизнесу? Придумайте свой образ Мира, Дела и Себя. Причем, чем веселее и красивее это будет выглядеть, тем легче это будет реализовать.

Достаточно только отказаться от тезиса, что бизнес — это трудно. Это легко, увлекательно и весело. Попробуйте. Тот Мир, в котором вы живете, никуда от вас не денется, а новый может быть лучше. Нет ничего легче творчества. И нет ничего труднее рутинной, скучной работы.

Так и не занимайтесь рутинной работой; почему вы решили, что именно рутина приносит доход? Все наоборот, по настоящему выгодно, доходно творчество. Творчество в жизни, в создании своего Мира, своего дела. И не слушайте людей, уставших от работы. Они должны защищать свою картину Мира, потому что в противном случае им придется признать, что вся причина в них самих.

Но ведь ты не боишься узнать, что причина твоих неудач? К счастью, причиной успехов являешься тоже ты.

Сколько часов за всю жизнь каждый из нас делал только то, что хотел? Попробуй один день в неделю разрешить себе делать только то, что хочешь. Это страшно, социум программировал нас десятилетиями, Мы боимся сами себя — а вдруг захочется чего-нибудь асоциального, неприличного. А вдруг не захочется?

*Старость начинается в тот день,
когда умирает отвага.*

А. Моруа

Сейчас просмотрел то, что написано выше, и убедился — это все о бизнесе. Бизнес — это не маркетинг, менеджмент, стратегическое планирование и работа с кадрами. Это творчество, творчество и еще раз творчество. И единственное, о чем стоит говорить в книге о бизнесе, это о том, как стать более творческим и — менее ограниченным.

Творчество — одно из самых таинственных и окруженных мифами понятий. Известно творчество художника, композитора, писателя, поэта. Но ведь это примитивный вид творчества; насколько более сложно творчество в жизни. Часто люди создавшие так называемые бессмертные произведения, в собственной жизни были совершенно беспомощны. Я думаю, чаще всего творчество на бумаге — это способ спрятаться от жизни, попытка действовать как страус, который в случае опасности засовывает голову в песок.

Ведь творить в жизни труднее. Здесь не нотная бумага и послушные ноты, здесь люди и не примитивное фортепиано или рояль в качестве инструмента, а ты сам. И звучит иногда так, что хоть уши зажимай. И научиться не фальшивить в жизни потруднее, чем в музыкальных пьесах. И если продолжить эту аналогию, то главное в жизни — искусство импровизации, а не повторение произведений известных композиторов.

А вот как учить импровизации? Здесь и в музыке уже начинаются проблемы. Законы композиции можно изучить, но в большинстве случаев это не помогает. Может даже и мешает. Ведь Моцарт не заканчивал консерваторию по классу композиции. Так что же делать, как помочь самому себе научиться импровизации?

По поводу гуманизма и пинков я уже сказал. Что еще остается? Кураж. Нужно перестать быть приличным и солидным. Тот, кто боится ошибиться и выглядеть смешно, боится творчества. Творчество начинается там, где есть новизна. А новизна там, где нет авторитетов. Где авторитет только ты сам. И добровольных советчиков нужно посылать на максимальное количество букв.

По этому поводу есть история. К Учителю пришел человек и попросил научить его всему тому, что знает учитель. Но ученик сам начал говорить, и говорил долго. В конце концов учитель жестом остановил ученика и сказал: «Давай выпьем чаю». Учитель заварил чай и начал разливать по чашкам, но тут ученик удивился. «В чем дело?» — сказал он, — «ведь моя чашка уже полна, а Вы все продолжаете лить туда чай» «Ну и что?» — ответил Учитель. «Но ведь в полную чашку уже невозможно добавить хотя бы каплю чая» — объяснил ученик. «Но ведь и в ученика, переполненного знаниями, невозможно что-либо добавить» — ответил Учитель.

Как опустошить чашу своего ума?

Техник тут нет. Есть только философия. А философией человечество тоже сумело наклепать не один десяток. Так что все философии туда же, в мусорное ведро. Если встретишь Будду, убей его. Остался только один авторитет, с которым нужно расправиться, это ты сам. А для меня — я.

Что это мы к себе так серьезно относимся? У нас есть основания? Все творчество человечества нам не авторитет, а мы сами себя уважаем. За что? Есть чем гордиться? А если бы и было, какое это имеет значение? Почему мы обижаемся, если кто-то нас критикует или называет дураком? Может потому, что правда глаза колет?

*Кто так часто обманывал
тебя, как ты сам?*

Б. Франклин

Нужно быть последовательным. Если нет авторитетов, то нет. И сам себе не авторитет. А если так, то почему бы не похулиганить, в хорошем смысле этого слова. Можно, конечно, надеть пиджак и галстук, если идешь на деловую встречу. Но только, ради Бога, не нужно относиться себе в это время серьезно.

*В сумасбродстве есть надежда,
в заурядности — никакой.*

Р. Эмерсон

Когда ты не считаешь себя предпринимателем, а играешь эту роль, то тебе можно играть кого угодно: кого выгоднее в этот момент, того и играй. Если и ошибется, то твой персонаж, а ты тут непричем. Это

дает возможность быть более творческим и раскрепощенным. А если наедут, спросите вы? Если вы и к этой ситуации отнесетесь как к театральному этюду, уверяю вас, все будет намного веселей.

С первого раза может и не получиться, и даже со второго; но человек ко всему привыкает. И, рано или поздно, подобные ситуации станут легкими. И можно будет уже не просто произносить текст. Но и работать над тембром голоса, поворотом головы и выражением глаз, делать театральные паузы и даже импровизировать. Если при этом еще отслеживать все реакции, паузы и замешательство партнера, то вы можете кое-где получить то, что никто не мог получить.

Но пока вы не играете, а живете предпринимателем, вы вынуждены опасаться каждой ошибки. Ведь страдает ваше самолюбие, а не самолюбие вашего персонажа.

Мастер всегда кого-нибудь играет. Потому, что его самого просто нет. В том месте, где кто-то должен быть, у него пустота. Поэтому задеть его невозможно. Его ничто не оскорбляет и не возмущает. Как можно оскорбить пустоту? А роль задевать тем более бессмысленно — это маска.

Но мы не Мастера. Типичное состояние среднего человека, особенно женщины, это страх перед будущим. Человек придумывает самые ужасные варианты будущего и после этого начинает мучительно искать выход. Что делать, если вдруг это произойдет? А что может произойти? Страшнее смерти ничего нет, а то, что это никого не минует, никто и не сомневается. Мне нравится лозунг: «Будут проблемы — будем решать».

Есть другое, чего стоит испугаться. Зачем-то мы родились, столько лет прожили, и до сих пор не знаем, зачем. Тем более не знаем, что мы собой представляем на сегодня. Георгий Гурджиев человека сравнивает с повозкой, в которой есть лошадь, кучер и хозяин. Мы максимум что делаем, это погоняем лошадь (другую часть себя). Но знает ли кучер, куда нужно ехать? Без хозяина работа его кнута бессмысленна. Только хозяин знает, куда ехать и зачем.

Неплохо было бы найти в себе не только лошадь и кучера, но и хозяина. Но от рождения в нас есть только лошадь, все остальное нужно создавать. Нужно сознательно, так же, как мы обустроиваем свое жилье, обустроивать себя.

Так вот, о страхе перед будущим. Лошадь всегда боится будущего, потому что от лошади не зависит, дадут ей сено сегодня вечером и отведут ли в конюшню, или оставят под дождем. Лошадь думает, что она главный элемент в повозке, и не догадывается, что если она сдохнет, то на следующий день в повозку впрягут другую лошадь и все будет по-прежнему.

До тех пор, пока мы элементы в чужой системе — на заводе, фирме, учреждении, мы являемся лошадью; кучер может быть похуже или получше, но это все равно тот, кто погоняет. У кучера всегда есть хозяин, который скажет куда ехать и заплатит за это. Только хозяин обладает свободой.

Ясно, что люди, которые начинают с потери своей независимости, кончат потерей своей энергии.

Г. Бокль

Но кто мы, элементами какой системы мы являемся? И не служит ли для нас хозяином окружающий мир, который решает, что нам делать, и сколько нам заплатить? Как часто мы противостоям давлению окружающих нас людей и принимаем решения сами, а не довольствуемся тем решением, которое само сложилось?

Давай прикинем положительные моменты, имеющиеся в нашем распоряжении. Существующее положение не устраивает ни меня, ни тебя. Да, конечно, мы классные и много ценного сделали в жизни, и успехи были. Но существующее положение нас не устраивает.

С другой стороны, так как это положение мы сами создали, то и изменить можем сами. Давай отнесемся к этому положению как к заготовке. Вот сейчас посмотрим. Там подпилим, здесь подмажем и нормально. Далее, мы умные, и, значит, можем найти сильные решения всех наших проблем. Пока все, ничего положительного больше обнаружить не могу.

Да, собственно, и тема, посвященная неким творческим аспектам бизнеса, мне кажется изложенной достаточно подробно. Но творчество не является самоцелью. Хватит быть творческим, пора быть эффективным!

Можно переходить к технике. По поводу техники написано тысячи томов. Пересказывать содержание литературы, посвященной технике общения — например, излагать основы эриксоновского гипноза (другое название — НЛП, нейро-лингвистическое программирование), малополезно. Нужны тренинги. Для того чтобы освоить ТРИЗовское мышление, нужны многие месяцы или годы. Для того, чтобы научиться быть авторитетным, быть лидером, вообще никакие книги не помогут.

Может быть полезным умение выступать перед аудиторией. Всегда можно получить возможность выступить где-нибудь в местной администрации и, если ваше выступление окажется достаточно сильным, к вам начнут подходить с предложениями. Да и телевидение всегда за то, чтобы взять интервью у человека, который может хорошо говорить. Это, кстати, проблема у журналистов. Не так много людей, которые могут держать внимание аудитории. И если вы таковы, все прелести бесплатной рекламы вам обеспечены.

Далее, если вы обладаете лидерскими качествами, точнее, если у вас есть авторитет, то вы легко подберете себе неглупых людей для начала нового проекта. И даже можете переманить их из другой фирмы.

Каждое из этих качеств может быть предметом целой книги, но по-отдельности они почти не работают. Бенджамин Франклин в молодые годы поступал следующим образом. Он выбирал некоторое качество, свойство характера и неделю обращал внимание только на совершенствование этого свойства. Затем следующую неделю он занимался другим качеством. Таким образом он мог проработать все качества, которые считал важными.

Джек Лондон в романе «Мартин Иден» описал, как полуграмотный матрос в течении двух-трех лет при помощи самообразования стал одним из самых образованных членов общества.

Михайло Ломоносов пешком с рыбным обозом пришел в Москву и стал одним из ведущих ученых мира того времени. Эти примеры опять показывают, что внешние обстоятельства — ничто. А сам человек — все.

Почему я снова и снова повторяю эту мысль? В первую очередь, видимо, убеждаю себя. Во вторых, действительно, это самая важная мысль, с которой мы можем соглашаться, но начать жить и действовать в соответствии с ней мало кому удается.

Но нам с тобой, читатель, отступать некуда. Если за время, проведенное, вместе, мы делали некоторые утверждения и соглашались с ними, то, как говорится, за язык никто не тянул. Тут придется решать, прыгать с лодки посередине реки или нет. И никакого гуманиста, который мог бы помочь, нет. Не прыгать? Можно, но каковы альтернативы? Жаловаться на жизнь, испытывать постоянное чувство неудовлетворенности собой, списывать все на обстоятельства. Мы все это уже делали и не раз, не помогает. Прыгать! А куда? А как?

Найти бы ту реку и ту лодку. Так где же эта река и где же эта лодка? Внутри. Прыгнуть — это разорвать связь с прошлым. Перестать связывать себя с собой вчерашним. Это он жил так, делал это, учился тому. Я новый, я только что родился. Ничего из того, что я помню, не существует. Я свободен от самого себя, от своих воспоминаний, успехов и неудач.

Я поступаю не по привычке, а осознанно, потому что этого хочу, а не должен это делать.

При помощи слов можно попытаться этот прыжок описать. Но на самом деле он находится в области ощущения и осознания. Как говорят Мастера Дзена, когда я указываю пальцем, смотри не на палец, а на луну, на которую указывает палец. Этот текст — это палец, изучать его бессмысленно, нужно перевести взгляд на луну, на которую он указывает.

И, если изменить точку зрения, то луну можно увидеть. Пусть раньше вы ее и не видели. Она существовала и будет существовать независимо от того, замечали вы ее или нет. Так и то, о чем эта книга. Это существует, потому что — есть. И вы можете отрицать это или верить. Это не имеет никакого значения. Это просто существует. И чтобы это увидеть, достаточно изменить точку зрения. И все. А так как точкой зрения являемся мы сами, то нужно измениться самому. Нужно измениться.

*Истинно могуч тот, кто
побеждает самого себя.*

Еще один пример. Представьте себе бывшего мультимиллионера, который разорился, его дом описали за долги и, по американской традиции, он вместе с семьей переехал в гараж. И вот этот бывший мультимиллионер идет по улице города и думает о будущем. О чем он думает? Скорее всего, он думает о возможных проектах, которые бы опять сделали его богатым. И представьте себе рабочего, потерявшего работу. О чем он думает? Он думает, как бы снова найти работу.

То есть разница между этими двумя людьми только в их мыслях, в их мышлении. И через некоторое время рабочий, скорее всего, найдет себе работу. А бывший миллионер, скорее всего, снова станет богатым и владельцем успешного дела. А каковы гарантии, спросите вы? А никаких, отвечу я. Как говорил Остап Бендер, гарантию дает только страховой полис.

*Только те, кто не боятся больших неудач,
смогут достичь большого успеха.
Роберт Кеннеди.*

Кстати, у Остапа иногда проявлялся почерк Мастера. Но авторы «Двенадцати стульев» и «Золотого тельца» не могли в то время нарисовать достаточно оптимистичный и привлекательный образ Остапа и, тем более, сделать хороший конец у этой истории. Время индустриализации и политика партии требовали другого.

И наше время требует другого. Все вышеприведенные рассуждения не стоят ни гроша, если они не дают простую возможность повысить доходы или приобрести собственность.

В противовес к творческому подходу, который я продемонстрировал выше, давайте подойдем к бизнесу, как к технической системе. Банальная обувная фабрика намного эффективнее гениального сапожника.

Я по образованию инженер, и поэтому давайте попробуем отбросить то, что нельзя выразить словами, и оставим только то, что описывается техническим языком. В технике, в отличие, например, от медицины, есть очень простой критерий, хороший инженер или плохой. Работает или не работает механизм или

прибор, который сделал инженер. Работает — инженер хороший, не работает — инженер плохой. В медицине, сплошь и рядом, невозможно определить, правильно или неправильно поступил врач, можно было спасти больного, или это было уже невероятно.

Поэтому давайте отнесемся к бизнесу, как к инженерной задаче. Количество законов, закономерностей, которые уже открыты в бизнесе, позволяют это сделать. В сущности, бизнес такое же простое дело, как разработка и изготовление прибора. Для инженера это ремесло, для любителя — таинственное искусство.

Итак. Прежде всего, фирму нужно спроектировать. Берете ватман, чертежный прибор — и за работу. Из чего должна состоять фирма? Фирма должна состоять (в любой сфере деятельности) из конвейера, наладчиков-наставников, конструкторов, технологов, контролеров и собственно пролетариев умственного труда (белых воротничков, в отличие от рабочих — синих воротничков, как называют их на западе).

Поясню. В любой организации, магазине, банке, на платной стоянке или в бане должен быть технологический процесс обработки клиента. И этот процесс должен быть проработан до такой степени, чтобы для исполнителя, который работает на конвейере, творчество было исключено.

Только в этом случае может быть достигнута высокая производительность и повторяемость процесса. Управлять конвейером не нужно. Управление нужно, когда что-то ломается или появляется нестандартная ситуация. Но это означает брак в работе наладчиков-наставников или конструкторов. Каждый сотрудник должен иметь технологическую карту, в которой описаны все ситуации и все варианты его работы. Ничего другого он не должен делать под страхом увольнения. Вы понимаете, что если каждый транзистор в электронном устройстве будет обладать свободой воли, инженер никогда не сможет его настроить. А тем более — добиться стабильной работы устройства. А как же энтузиазм, скажете вы?

*Ничто великое в мире
не совершалось без страсти .
Г. Гегель*

Энтузиазм нужен самому предпринимателю, но противопоказан исполнителям. Особенно тогда, когда технологический процесс еще плохо отлажен. Энтузиазм вызывает творчество масс, что может разрушить любую организацию.

Здесь есть одно противоречие. Обычно функцию построения технологического процесса поручают так называемым менеджерам. Но эти так называемые менеджеры должны сделать то, в результате чего они перестанут быть нужны. Ведь конвейером не нужно управлять. Кстати, ни в одной книге по управлению я так и не нашел понятного ответа, что такое управление. Из чего я делаю вывод, что управления не существует — это миф. А что же есть? А есть борьба за власть и информационные потоки так называемых менеджеров.

Если они идеально отладят технологический процесс, то тут же станут не нужны. Поэтому они замыкают на себя информационные потоки и при попытке создания конвейера занимаются саботажем. И после этого старательно делают вид, что много работают и без них все развалится. Иногда так и происходит, когда менеджер присваивает (приватизирует) некоторую дорогостоящую информацию, некоторых клиентов. Хотя, разумеется, это является собственностью фирмы. Я специально так подробно на этом остановился, потому что если мы выбросим такую фиктивную деятельность, как управление, то проектирование фирмы резко упростится.

Итак, за слова «управление» или «менеджмент» необходимо немедленно увольнять сотрудника. Как только в вашей фирме кто-то занялся управлением — ждите неприятностей.

От П.В. Баранова я впервые услышал: «Управление — это декомпозиция проблем в задачи для своих подчиненных» Мне понадобилось больше года, чтобы понять это высказывание. Но так как на слове «управление» десятилетиями упражнялись демагоги, я предлагаю говорить о деятельности по решению проблем.

Предприниматель решает проблемы. Остальные решают задачи. Чем отличается проблема от задачи? Приведу пример.

Как заработать миллион долларов для меня — проблема; как написать книгу, после того, как я это уже один раз сделал — это задача. Хотя для кого-то заработать еще один миллион — это задача, а написать книгу — проблема.

Как решить задачу всегда точно известно, это написано в учебнике (технологической карте). Или просто хорошо понятно тому, перед кем поставлена задача. Задачу выполняют, проблему решают. Каждая задача когда-то, может быть, очень давно, была проблемой.

Задача может быть выполнена, когда точно понято (правильно понято), ЧТО нужно сделать и есть надежная технология, КАК это сделать.

Проблема может быть трех типов.

Первый. Известно ЧТО нужно сделать, но неизвестно КАК. Например, проблема зарабатывания миллиона долларов.

Второй. Известно КАК, но неизвестно, ЧТО. Например, проблема выбора сегмента рынка для торговой компании. Решение вопроса, на какой товар сделать ставку.

Третий. Проблема, когда неизвестно и ЧТО делать, и КАК (здесь что-то НЕ ТО). Есть чувство дискомфорта, но откуда дискомфорт исходит — непонятно.

Решение проблемы — это ее расчленение на задачи. Решение задачи — это создание последовательности простых операций, дающих нужный результат и собственно ее выполнение. Работа предпринимателя — это решение проблемы до системы известных задач. Конструктор занимается тем, что превращает решение на абстрактном уровне в чертеж нового конкретного конвейера, на котором решается система задач. Технолог доводит решение задачи в жесткую технологию для исполнителя, где описано все и творчество исключено навсегда.

Наладчик-наставник подстраивает технологический процесс, чтобы он не вышел за пределы допусков и не появился брак; он также и обучает сотрудников. Контролер все проверяет, конечный продукт и сам технологический процесс. Правильность некоторых операций невозможно проконтролировать по конечному продукту. Поэтому и необходим пооперационный контроль.

Только не думайте, что я говорю о заводе. Нет, любой офис, в котором стоят столы, на столах телефоны и компьютеры, должен иметь технологическую линию. Иначе у вас заведутся менеджеры и управленцы. А если они у вас завелись, бросайте все, бегите на новое место, там тщательно все дезинфицируйте и постарайтесь избежать этой заразы на этот раз.

Еще раз повторю. Предприниматель решает проблемы, конструктор и технолог доводят решение до чертежей и технологических карт, остальные работают по технологическим картам. Что такое решение проблем, человек без соответствующего навыка и подготовки не поймет, но если его к этому подпустить, можно гарантировать, что вы свои деньги потеряете.

Теперь попробуем рассмотреть пример. У вас есть дилерский договор с неким предприятием, которое выпускает оборудование. Вы хотите найти покупателей на это оборудование и заработать на этом.

Как это обычно происходит? Ваши сотрудники начинают звонить неким своим знакомым (любителям гонять воздух) и предлагать это оборудование, далее этот слабоумный любитель звонит своим слабоумным знакомым, те начинают задавать вопросы, любитель перезванивает вашему сотруднику, сотрудник звонит на предприятие, получает ответы, затем сообщает это по цепочке. И так далее. Все заняты, звонят (часто по междугородному телефону), рассылают факсы, договариваются о деловых встречах, работают с утра до вечера. И, конечно, тратят ваши деньги, и никто не гарантирует результат.

Теперь попробуем придумать технологию.

Сотрудник #1 должен составить список конечных потребителей этой продукции. Выяснить по виду оборудования, какие предприятия его используют, и дальше — грамотная работа со справочниками и базами данных предприятий.

Сотрудник #2 проводит поиск и составляет список торговых компаний, занимающихся таким оборудованием.

Сотрудник #3 составляет предложения — отдельно для торговых компаний, отдельно для промышленных предприятий.

Сотрудник #4, используя список и готовые письма, рассылает — применяя более дешевую электронную почту, телекс, телетайп, факс, телеграф, почту.

Стоп. Ошибка! Вы должны точно указать сотруднику способ передачи информации. Иначе тут начнется творчество. Причем разослано должно быть столько писем, сколько указано в списке, а не столько, сколько считает достаточным сотрудник. При хорошей подготовке их может быть несколько тысяч или больше.

Здесь есть еще одна возможность. Мне очень понравилась следующая идея, которую я где-то прочитал. Например, вам нужно сделать серию рекламных объявлений. Вы делаете три варианта рекламного объявления и указываете три разных телефона. Таким образом, вы немедленно выясняете, какое рекламное объявление эффективнее. Далее вы берете самое эффективное объявление за основу и делаете еще два других варианта. И опять даете три разных объявления. И так раз разом. Таким образом, качество вашего рекламного объявления непрерывно растет.

Как утверждают специалисты по рекламе, только от шрифта действенность объявления может изменяться в двадцать и более раз. Но какое объявление эффективнее, без проверки на опыте определить часто невозможно.

Вернемся к продаже оборудования. То есть, например, во время рассылки коммерческих предложений, вы можете сравнить действенность разных видов связи и разных текстов. И далее совершенствовать свою рассылку. Можно утверждать, что рассылка окажется дешевле счетов за междугородные и международные переговоры. И эффективнее. Кроме этого, вы получаете еще и исследование рынка. Можно и обзванивать по списку, но сотрудник, прежде чем сделает хотя бы один звонок, должен пройти тренинг и сдать зачет. Вы должны утвердить подробный сценарий разговора. Качество тренинга, конечно, тоже нужно проверять. И потом никакого отступления от утвержденного сценария.

Далее, сотрудник #5 должен точно и подробно знать, что отвечать на звонки и что делать после получения письма или факса клиента. Если вы будете иметь три разных модели реакции, которые будут обрабатывать три разных сотрудника, вы сможете непрерывно совершенствовать качество обслуживания клиентов.

Вопрос. Чем здесь нужно управлять? Если вы что-нибудь не продумаете заранее, вам придется на каждый звонок реагировать уникально, а это утомляет и снижает эффективность. А как мы договорились, работать нужно легко и красиво.

У вас остается еще одна проблема — это блуждающий разум сотрудника. Сотрудник будет все время пытаться выдавать так называемые «идеи». А вот давай позвоним такому-то и предложим ему следующее. И объяснить ему, почему не нужно ничего делать, кроме того, что написано в технологической карте, почти невозможно. Поэтому и объяснять не нужно. Нужно быть амбициозным и негибким, с точки зрения сотрудника. Лучше всего, если о вас будут говорить как о человеке, которого ни в чем нельзя убедить. Конечно, вам могут понадобиться советники, но лучше, чтобы они были за пределами вашей организации.

Конечно, сбыт вашего оборудования может не получиться. Но это если вы неправильно составили список потенциальных клиентов, или ваш текст никуда не годится, или способ связи, или реакция на звонок или факс клиента. А если все правильно?

Тогда или это оборудование по такой цене продать невозможно (вы ошиблись на стадии выбора товара, на котором хотите заработать, неправильно решили проблему ЧТО), или вы будете преуспевать. Ведь вы связались со всеми, кто может это купить. Случайностей здесь почти нет.

Если дело пошло, необходимо использовать правило Парето. 80 % внимания к тем 20% клиентов, которые дают 80% прибыли. И никакой самодеятельности. Только цифры определяют количество внимания к клиенту. Лучше (выгоднее) повысить объем продаж с крупным клиентом на 10%, чем с маленьким на 50%.

Итак. Первое, что нужно делать, это спроектировать фирму. И — или она будет работать как часы, или не будет совсем. Как вы понимаете, достаточно одну шестеренку в часах сделать неправильно, чтобы они стояли. Если фирма, построенная как часы, начнет работать, можно гарантировать эффективность в десятки раз выше обычной.

Обычно фирма предпринимателем создается по-другому; она создается без проекта, без начального капитала и с самого начала множество правил нарушается. Но не дай вам Бог затянуть с проектированием и организацией технологического процесса.

Конечно, люди, привыкшие к хаосу начального периода, будут отчаянно сопротивляться; никому не хочется из творческого субъекта превратиться в шестеренку. Но представьте себе творчески работающие шестеренки в часах — и вам станет ясен результат. Тех, кто будет сопротивляться, придется уволить. Чем больше они сделали для фирмы в начальный период, тем скорее от них придется избавиться, если они не примут новые правила игры.

Место для творчества сотрудников должно быть жестко ограничено и регламентировано. Конечно, человеческую натуру не переделаешь, поэтому место для творчества можно определить, но только там, где это не может повлиять на работу фирмы. Хотя найти такое место очень трудно.

В том случае, если вы создадите фирму как механизм, она является объектом и послушна вашему воздействию. Если же фирма будет обладать свободой воли, она будет сопротивляться, иметь свои интересы и бороться против тирании предпринимателя. Чем жестче будет поступать предприниматель, тем он будет гуманней. Ведь пока предприниматель диктатор, фирма будет развиваться, все будут иметь работу и зарплату, и количество рабочих мест будет увеличиваться. И сам предприниматель будет богатеть. И наоборот. Как бывает, когда наоборот, я надеюсь, всем понятно.

Как поступает инженер при проектировании прибора? Важные, ответственные узлы он тщательно тестирует или использует резервирование. Если вдруг узел откажет, автоматически должен включиться резервный. Если элемент работает неустойчиво, он должен быть немедленно заменен на надежный. И эта должно быть рутинной операцией. Процесс определения качества работы и замены неисправной детали часть технологического процесса.

Становится понятно, что при таком подходе все зависит от того, кто придумал и создал фирму-механизм. Все остальные элементы, от которых ничего не зависит. Сделать это одному почти невозможно, это очень трудоемкая работа. Это ненамного легче, чем спроектировать новый самолет, который полетит с первого раза. И от вас здесь зависит столько, сколько зависит от главного конструктора самолета. То есть все.

И опять очень опасно это делегировать. Это также опасно, как доверить заботу о жене другому мужчине. Все будет хорошо, только вы скоро будете непричем. А как же компаньоны, спросите вы? Бывает, но редко. И почти всегда рано или поздно начинают работать самостоятельно. Вместе проектировать фирму так же трудно, как вдвоем рисовать картину.

Слишком разные получаются фирмы у двух людей, имеющих, казалось бы, похожие взгляды на жизнь. В жизни фирмы бывают необходимы крутые повороты. В этих случаях тоже необходимо единоначалие. Промедление — смерти подобно. А когда нет диктатора, начинаются многочасовые бесплодные обсуждения, и может быть уже поздно.

Практически все функции в фирме, например, бухгалтерия, секретарь, водитель или водители, обслуживание компьютеров, рассылка документов, уборка помещений, подготовка договоров, и многое другое являются вспомогательными, сервисными функциями. Они должны выполняться вовремя и качественно. И все. Они могут быть переданы на субподряд. То есть вы можете подписать договора с независимыми орга-

низациями о том, чтобы вас обеспечивали секретарским, бухгалтерским, аудиторским, юридическим обслуживанием, предоставляли автомашины, занимались хозяйственными вопросами и так далее.

Может быть, в вашем регионе нет специализированных фирм, которые эти услуги оказывают. Но при желании, вы все равно сможете вынести это за пределы вашей организации. Вы можете сказать, что это будет дороже. Да. Но сколько времени в день вы тратите на эти, не приносящие прибыль вопросы? Это время вы могли бы посвятить делу, и, может быть, с этой точки зрения дешевле вспомогательные функции передать другим. Кроме этого, фирма упрощается, и выделяется главная функция организации, ради которой она и была создана.

Нужно отметить, что ни одна из вспомогательных функций не приносит прибыли, это все сервис предпринимателя. Все что делает предприниматель в своей фирме, это сервис для самого себя. Он первый пилот, а все остальное обеспечивает возможность ему лететь туда, куда он считает нужным. Только предприниматель может создавать прибыль (прибыль в нужный пункт), а задача и предназначение фирмы — повышать производительность труда предпринимателя. Никто, кроме меня (примем за аксиому, что автор — предприниматель), не знает, какой сервис мне нужен.

И если в фирме происходит что-то, кроме обслуживания предпринимателя, это — опасный симптом. Если мы говорим об обслуживании клиента, то только предприниматель может дать клиенту, то что ему нужно. Только предприниматель умеет создавать прибыль, и только он может дать клиенту возможность получить прибыль или сэкономить деньги. А если клиент хочет потратить деньги, то предприниматель, как человек богатый, лучше разбирается в том, что такое хороший или плохой сервис. Он сам тоже иногда не зарабатывает деньги, а с удовольствием их тратит.

Предприниматель намного лучше понимает психологию богатого клиента. Поэтому только он и должен строить сценарий обслуживания, и определять, что нужно выделять в коммерческих предложениях, чтобы клиент быстрее клюнул. Вы скажете, что получается портрет супермена. Нет, просто люди, которые умеют что-нибудь из этого, стоят очень дорого и вам не по карману, а если даже и по карману, то очень выгодно сделать это самому и сэкономить деньги. Ведь когда вы отладите технологический процесс, даже очень тупой сотрудник сможет сделать все необходимое, а тупые сотрудники готовы работать за много меньшую зарплату.

Если выразить это другими словами, то предприниматель выделяет рутинную часть своей деятельности, разбивает ее на элементы, описывает ее в виде технологического процесса, и передает сотрудникам. Как ни боролись искусные лионские ткачи с ткацкими станками, ткацкие станки победили ручной труд. А в начале двадцатого века Тейлор превратил создание конвейера в промышленности из искусства в науку. Любой процесс, например, шитье башмаков, которому нужно было учиться долгие годы, после разбиения на элементы превращался в работу, которую могли делать неквалифицированные рабочие. И причем выработка на одного рабочего стала намного больше, чем у профессионала — сапожника. Сапожники начали разоряться, а хозяева фабрик процветать.

Революция в офисной работе на западе произошла в шестидесятые годы. Каждый офис западной компании — это конвейер, только стрелки от одного стола к другому не нарисованы. И, конечно, производительность такого офиса намного выше профессионала-одиночки. Современное программное обеспечение уже отражает все стандартные офисные операции. Но для того, чтобы все это работало как следует, нужно не компьютеры в сеть соединять, хотя это, может быть, и неплохо. Нужно соединять сотрудников в конвейер, где есть начало, конец, стандарты, ОТК (отдел технического контроля), и так далее. Чем большую часть своей работы предприниматель превратит из искусства в ремесло, тем большую часть работы предпринимателя будет выполнять фирма.

Конечно, разбить на элементы собственную успешную деятельность очень трудно, но возможно, и все большую часть работы человека выполняют механизмы и компьютеры.

Правда, после этого искусство превращается в ремесло. Но не все могут быть творцами. Собственно, так и происходит процесс создания ремесел: искусство разбивается на элементы и становится технологией. Обратный процесс не происходит, не превращается освоенный по элементам процесс в искусство. Мастерство, как я уже говорил, схватывается целиком.

Повышение производительности труда предпринимателя — это разбиение им своей деятельности на элементы и затем передача ее конвейеру (но не человеку). Каждая операция должна быть максимально простой, примитивной и не должно быть возможности двоякого толкования. Чем большую часть своей работы предприниматель сумеет превратить в ремесло, тем меньше ему придется заниматься рутинной и больше возможность для творчества. Необходимо проектирование, изготовление и пилотирование фирмы-самолета превратить из искусства в профессию.

Чем проще будет устроена его фирма, тем она будет эффективней. Самый сложный элемент фирмы — это человек. Значит, чем меньше будет зависеть от человека, чем больше человек будет сведен к функции, тем лучше спроектирована фирма и тем надежней полет самолета-фирмы. К счастью, большинство людей именно об этом и мечтают, чем проще и примитивней работа, тем им лучше. Чем меньше от такого человека зависит, тем комфортней он себя чувствует.

Когда я был на военных сборах, я однажды почувствовал этот кайф. Можно часами ни о чем не думать. Идешь, смотришь в спину впереди идущего и держишь шаг. Какая разница, куда идешь. Сказали сто-

ять, стоишь; сказали садиться, садишься; и т. д. Но когда я поймал себя на том, что ни о чем не думал минут 40, меня это насторожило. И я постарался процесс отупения приостановить. Всегда можно найти себе проблему и начать ее решать. Но большинству этого и не нужно. А, как известно, социальная задача предпринимателя, это создавать рабочие места, а не условия для творчества. В том, что я призываю к гуманному отношению к людям, сомнений видимо не осталось.

В этой связи посмотрите, насколько жестока по отношению к людям была Октябрьская революция. Из болота привычного, людей бросили в ситуацию абсолютной новизны. Ясно, что через несколько лет хаоса люди захотели диктатуры и хозяина. И конечно, получили.

Если говорить о диктатуре, то я думаю, что для целой страны это плохо, так как человек тогда теряет альтернативы. А для фирмы хорошо — не нравится, иди, работай в другом месте. Или создавай собственное дело.

Другое дело, что диктатором быть трудно. Трудно быть уверенным в том, что ты всегда прав. Представьте себе, что чувствует главный конструктор авиационного КБ, когда на самый первый старт вырывается спроектированный им самолет. И при испытаниях иногда гибнут люди. Быть диктатором трудно, но нужно, иначе будешь терять деньги, если будет что терять. Быть диктатором, это тяжелая психологическая нагрузка, это ответственность за все и необходимость все проблемы решать самому. Как только вы скажете кому-нибудь, решай сам, вы уже не диктатор. Вы заложили мину в свою фирму-самолет.

Но зато, если вы однажды сказали, как поступать в таком-то случае, никто не имеет право прийти к вам в кабинет и, сославшись на какие-то обстоятельства, потребовать снова решать этот вопрос. С другой стороны, это дает легкость в решениях, вам нужно согласовывать их только с самим собой, а с самим собой вы всегда договоритесь.

Осталось только вжиться в эту роль. С того момента, как вы сможете аргументировать ваше решение: «Делайте это, потому что я так хочу», вы — Диктатор.

Итак, посмотрим, на вашу существующую фирму, или будущую, взглядом инженера и диктатора. Образ Карабаса-Барабаса с его театром, вот что вам нужно. И Буратино на пушечный выстрел не подпускать! Как вы думаете, сколько заработали актеры Карабаса-Барабаса, когда его победили? Я думаю, что им пришлось искать другой театр. И другого Карабаса-Барабаса. Если вы в процессе создания и преобразований в фирме будете деловиты и спокойны как патологоанатом, вы можете рассчитывать на успех. Если хотите другой образ, кроме Карабаса-Барабаса, то это Королев, который вывел ракеты в космос. Его жесткость не знала границ.

Можно привести еще примеры и так называемые законы бизнеса. *Sapienti sat* (умному — достаточно), а остальным это все равно не поможет.

Когда мы говорили о технологии, это ответ на вопрос — КАК? Но есть еще вопрос — ЧТО? Ошибка в ответе на вопрос «ЧТО?» не может быть исправлена сколь угодно совершенной технологией.

Для ответа на вопрос «ЧТО делать?» необходимо сделать изобретение. Так как пока (в этом году) у меня нет технологии (пока это искусство) как делать изобретения в бизнесе, то, к сожалению, необходимо творчество. Между прочим, упоминая слово «творчество» почти на каждой странице, я, тем не менее, ушел от ответа, что это такое.

Начнем с того, что творчество, в отличие от труда, акт уникальный. Труд — это повторяющаяся последовательность действий; творчество — это не действие, это событие, явление. Тут интересна была бы аналогия с даосским принципом недеяния. Но мы это рассмотрим позднее. Так как это явление, то и происходит творчество по законам явления — необходимы соответствующие условия и состояние. Творчество не делают, оно случается.

Кстати, намного реже, чем часто думают. Иногда все «творчество» поэта или художника есть тиражирование всю жизнь одного-единственного акта творчества. И так называемые муки творчества — это муки недостаточного умения; муки, связанные с недостатком мастерства для выражения образа, появившегося в результате творческого акта.

Как говорит Стивен Кови в книге «Семь навыков лидера», в любой деятельности есть два этапа, творческий акт (нематериальное создание), и воплощение его в материальном мире. Например, архитектурный замысел и собственно строительство. Так как законы материального мира намного жестче, начинаются искажения и муки по этому поводу. Мастер творческий образ воплощает немедленно; у него нет паузы между творчеством и его воплощением; он учитывает трудности воплощения в материальном мире еще на стадии нематериального создания. Создается впечатление, что он сразу создает. Переход есть, но он незаметен.

Если творчество не делают, то что с ним «делают»? Творчество приходит, когда есть пустота, есть куда придти, когда все стерто с листа бумаги и когда рюкзак сброшен. Творчество — это целостное восприятие мира, в отличие от работы, которая есть действие в расчлененном мире. Творческий акт создает многомерный образ, и затем автор может выдавать все новые и новые проекции одного образа.

Я употребляю слово «образ» за недостатком точных слов; это также можно назвать идеей, мыслью. В любом случае, это только ярлык, условный знак на вагонетке смысла. Так же, как имя человека — это только ярлык; имя не отражает даже миллионной доли того, что этот человек собой представляет. С этим связана проблема понимания.

За каждым словом кроется бездна смысла. Можно по поводу каждого понятия написать книгу, и не одну. Возьмем только слова из последнего предложения — смысл, понятие, слово, понимание. Каждое слово из этого ряда — предмет докторской диссертации. И не одной. Но мы с легкостью оперируем тысячами этих докторских диссертаций и всерьез думаем, что понимаем друг друга. Рискнул, попытался с помощью слов объяснить, что такое творчество — и теперь испытываю творческие муки. А, как мы теперь знаем, просто не хватает мастерства владения словом.

Творчество — это добровольный прыжок с лодки в реку, и поэтому оно так редко встречается. Нужно обладать отсутствием инстинкта самосохранения, чтобы быть способным совершать подобные поступки. Речь идет не о физическом, а о психическом здоровье. Отказаться от личного опыта и посмотреть на мир взглядом только что родившегося ребенка — вот что такое акт творчества. Это состояние, а не действие. То, что увидел, потом можно описывать десятилетиями.

Как обычно, вопрос. Какое отношение это все имеет к бизнесу? Прямое.

Посмотрите на рынок глазами только что родившегося ребенка, и вы увидите миллионы возможностей и миллиарды глупостей. Правда, отбросить знания и объяснения, хранящиеся в нашей памяти — что правильно, что неправильно, почему то или иное невозможно — удается немногим.

Вы скажете, что ребенок может делать бизнес, только когда усвоит весь набор знаний и будет отличать, что правильно и что неправильно. Да. Но за это время он перестанет быть ребенком, он перестанет быть творческим.

Речь идет о приоритетах. Что должно определять ваши действия, творчество или груз специальных знаний? Если вы хотите быть эффективным — ну, вы догадываетесь, что я рекомендую. Как быть более творческим в своих действиях? Ответ все тот же — вера в себя, и отрицание всех так называемых достижений человечества.

Только когда вы решите, что все, созданное цивилизацией, должно быть выброшено на помойку, вы готовы к творчеству. Если вы оставите для себя хоть какой-нибудь авторитет, вы займетесь жалким подражательством.

*Только те, кто предпринимают абсурдные попытки,
смогут достичь невозможного.*

А. Эйнштейн

Так как учиться можно только у Мастера (все остальные учат ремеслу), а Мастера найти невозможно, остается учиться самому и у себя. В том числе — и творчеству.

Приведу один из даосских принципов. Не совершайте того, что противно природе вещей. Противно природе вещей то, что требует усилий, напряжения, борьбы, преодоления сопротивления. То, что не противно природе вещей, происходит само. Действия Мастера, это камешек, который вызывает лавину. Действия слабоумного — это тяжелый труд по перетаскиванию камней. Недеяние — это несовершенство действий, противных природе вещей. И совершение того, что совершается само. Например, как дыхание.

Творчество или также легко, как дыхание; или так же трудно, как обтесывание камней. Но во втором случае это уже не творчество. Мастер, с точки зрения внешнего наблюдателя, ничего не делает, но события послушны его воле. Причина этого в том, что Мастер не инициирует ситуации, которые еще не созрели. Он не собирает дрова, он подносит спичку. Воздействие Мастера стремится к нулю, эффект стремится к бесконечности.

Пока мы не Мастера, это можно использовать так. Никогда не преодолевайте сопротивление. Если появилось напряжение, значит, вы делаете что-то, противное природе вещей. Помогайте ситуации разрешиться, а не сопротивляйтесь ей. Ситуация мудрее нас.

Началась борьба за власть. Продайте власть на выгодных условиях — потом можете потерять и ничего не получить. Появился конкурент. Договоритесь с ним о разделе рынка. Или продайте ему свою долю рынка. Уходит ценный сотрудник. Помогите ему устроиться на новом месте и пригласите к себе консультантом. Часто может оказаться, что события мудрее вас и жизнь сама помогает вам, только не мешайте ей. Как гласит восточная мудрость — «Если вы не боретесь, вас невозможно победить».

Достаточно только реагировать на то, что само плывет вам в руки. Не нужно создавать ситуации, нужно уметь пользоваться тем, что происходит само.

Предел хитрости – управлять без силы.

И пару слов о мудрости. Известно выражение о том, что умный может справиться со сложной ситуацией; мудрый же в нее не попадает. Мудрец, он же Мастер, не оказывается в ситуации, он находится рядом с ней. Мастер — не фигура на шахматной доске, он — шахматист.

Творчество — это не локальное размышление с точки зрения шахматной фигуры, куда она может сделать ход. Творчество — это осмысление всей шахматной партии во времени, от начала до конца.

Творчество вписывается в контекст всей истории развития человечества, а не является решением проблемы отдельного человека. Точнее, не вписывается, а отрицает созданное ранее.

Еще раз повторю, не развивает, а отрицает. Не создает, а разрушает. Вызывает не одобрение, а протест. В ТРИЗовской практике при обучении изобретательству обнаружен такой психологический феномен, как боязнь сильных решений. Типичная реакция человека на сильное решение — не может быть! Не может быть, чтобы проблема, над которой бились поколения инженеров, решалась так просто.

Приведу пример. На одном из промышленных предприятий закупили импортное оборудование по точному измерению размеров шариков для шарикоподшипников. В один прекрасный день оборудование стоимостью больше миллиона долларов сломалось, срок гарантии уже вышел и тогда пригласили двух специалистов по ТРИЗу. Они пару дней пытались разобраться в сложной механике и электронике этого чуда технической мысли, потом им это надоело и они использовали ТРИЗовский подход. Когда ТРИЗовцы пригласили руководство предприятия, то те увидели металлическую планку, по которой один за другим скатывались шарики. Если шарик был не идеально круглый, то он не докатывался до конца и падал налево или направо в корзину для брака. Руководители испытали психологический шок, но тщательная проверка показала, что этот «прибор» сортирует шарики безошибочно.

Без специальной психологической подготовки, даже если человек и найдет подобное решение, он откажется от него из соображения, что этого не может быть, потому что не может быть никогда. Психологическая инерция и комплекс неполноценности, или, другими словами, недостаточная уверенность в себе и боязнь подвергнуть сомнению достижения цивилизации, мешает увидеть сильные решения.

Мы встретились с врагом,

и этот враг мы сами.

Уолтер Келли

Кто силен?

Кто превращает врага в друга.

Восточная мудрость

Современная тенденция такова, что среди десяти самых богатых людей мира, большинство — это люди, сделавшие капитал с нуля. Хотя еще несколько десятилетий назад самые богатые люди мира получали свой капитал по наследству. В основе каждого такого состояния, лежит одно или несколько ноу-хау, в области техники ли, маркетинга, технологии продажи; но без ноу-хау, без изобретения там не обошлось. Ничего не дадут призывы к творчеству человека, который хочет делать изобретения, но не может.

Генриху Сауловичу Альтшуллеру (создателю ТРИЗа) удалось создать алгоритм творчества в технике. Он сделал это, проанализировав около 40,000 (сорока тысяч) сильных изобретений из патентного фонда. Изобретений, которые не слегка усовершенствовали какой-то технологический процесс, а принципиально его изменили.

Но в технике существует патентный фонд, изобретения (если автор этого хочет) фиксируются и авторские права защищаются законодательством. Задача создания фонда изобретений в бизнесе ставилась некоторыми энтузиастами, но реальные результаты мне пока неизвестны. Но если даже фонд изобретений в бизнесе и будет создан, нужен гений масштаба Альтшуллера, который бы построил алгоритм решения проблем в бизнесе.

В технике это работает, причем превосходит все ожидания. Но специалисты по ТРИЗу почему-то часто не обладают предпринимательской хваткой. Не могут создать необходимое продвижение своих технологий и получать большие деньги за решение технических задач, даже с очень большим экономическим эффектом. Кстати, как мне кажется, при выборе задач они не сравнивают их с точки зрения возможного экономического эффекта. А ясно, что решение технической проблемы на установке с объемом производства в несколько миллионов долларов в месяц может быть оплачено намного лучше, чем если объем производства двадцать тысяч долларов в месяц.

Это интересный феномен. Почему, например, изобретатели не могут применить свой изобретательский талант для продажи собственных изобретений? Я думаю, причин несколько — недостаточная уверенность в себе, проявляющаяся хотя бы в скромной оценке (в долларах) собственных способностей. Второе — это отсутствие элементарных рекламных ходов. Третье и главное объясняет американская поговорка — «Кто придумал, получает 1 доллар, кто произвел — 10, тот, кто продал — 100».

Если идешь на переговоры, возьми напрокат, на два часа, дорогой пиджак, мобильный телефон и хороший автомобиль. И ваши способности в глазах собеседника резко подорожают. Придумать легко; труднее произвести, и самое трудное — продать, хотя у изобретателей это вызовет резкий протест. Значит — это близко к истине.

Очень важен масштаб дела. Человек часто упорно работает над проектом с очень маленьким оборотом, хотя при равном количестве усилий, проект объемом в сто раз больше может дать личный доход больше раз в двести. Принципы и количество работы и в большом проекте, и в маленьком примерно одинаковы; разница в доходе колоссальна.

Что определяет размер проекта? Количество уверенности в себе и уровень притязаний. Человек, желающий заработать миллион долларов, ищет такой проект и таких людей; человек желающий заработать 1000 долларов — аналогично. Еще раз повторю, зная это из личного опыта — ничего не меняется от размеров проекта; более того, чем крупнее проект, тем меньше конкурентов. Людей с амбициями и без ограничивающих комплексов на самом деле немного.

Так что, если хотите избавиться от конкуренции, увеличивайте масштаб ваших проектов. Сколько человек в вашем городе занимается летом продажей холодного пива? И сколько человек пытается купить (не за свои деньги, конечно) пивзавод? Гарантирую, что на перепродаже пивзаводов можно сделать денег намного больше, чем на перепродаже пива, даже если продавать его ящиками.

Преподавать в университете можно совсем без творчества. Для продажи пива нужно некоторое количество творчества, чтобы выдерживать конкуренцию; а вот чтобы быть там, где нет конкурентов, необходимо изобретение. Если вы хотите быть сверхэффективным, избавьтесь от конкуренции. Известно, что сверхприбыль дает монополия. А как только по пятам за вами бросятся конкуренты; а им понадобится время, чтобы понять на чем вы делаете деньги — сделайте еще одно изобретение и скройтесь за горизонтом.

Правда, в бизнесе пока не появился свой Альтшуллер и нет ТРБП (теории решения проблем в бизнесе). Но на это не стоит рассчитывать. Если кто-то и создаст такую теорию, он, хорошо разбираясь в бизнесе, сможет продавать ее очень дорого. И для того, чтобы эту теорию купить, придется сделать самому хотя бы одно бизнес-изобретение.

Еще один момент. Изобретение компенсирует недостаток даже элементарных познаний в бизнесе, но никакие знания не компенсируют недостаток изобретений.

Это объясняет, почему даже совершенно неподготовленные люди могут начать свое успешное дело и, наоборот, обладатель престижных дипломов вынужден наниматься к полуграмотному предпринимателю, который хорошо платит. Специалист, много и плодотворно работая, способен повысить доход на 3-5%, предприниматель находит решения, которые дают 100-1000%.

Без специалистов дело делается в хаосе, с большим количеством элементарных ошибок, но бурно развивается. Без предпринимателя ошибок нет, все в идеальном порядке, но дело неизбежно начинает умирать.

Предприниматель вносит хаос и развитие в дело, специалист — порядок и стагнацию. Предприниматель ориентируется на себя, специалист — на собственность и финансовые средства.

Специалист, в лучшем случае, может использовать имеющееся; предприниматель создает новую собственность и новые средства. Они живут в разных мирах и говорят на разных языках. Художник, нарисовав картину, если она ему не понравилась, может бросить ее в огонь. Агент по продаже видит только материальную ценность, которая погибла. Я еще нарисую, у меня есть великолепная идея, говорит художник; но ведь на этой можно было заработать, говорит агент.

Предприниматель создает дело целиком; специалист видит отдельно недвижимость, финансовые средства и людей. Предприниматель развивает дело целиком. Специалист повышает коэффициенты и радуется экономии на отдельных статьях затрат. Предпринимателя может заботить стагнация, а в это время специалист может радоваться максимальной прибыли в месяц за время существования предприятия. Предприниматель выращивает и одухотворяет, специалист расчленяет и умертвляет. Предприниматель относится к делу как к живому, специалист — как к трупу.

Вы скажете, что предпринимателю не повредят специальные знания. Повредят. Во первых, ему станет труднее делать изобретения, когда память услужливо будет предлагать стандартные решения; во вторых, это невыгодно с точки зрения правила Парето. Не стоит тратить время и силы на малоэффективные действия, необходимо концентрироваться на эффективных. Не стоит получать специальные знания, которые дадут 3-5% прибавки, когда ждут своей очереди на реализацию идеи, дающие 100%. А при попытке предпринимателя советоваться со специалистами, он получит настоятельные советы повышать эффективность на 3-5%. Другого специалисты не умеют, и будут защищать свою точку зрения с риском для жизни и здоровья предпринимателя.

Предприниматель — одинокий человек; ему не с кем обсудить свои дела, разве что с конкурентом. Конкурент его выслушает и поймет, но, под воздействием предпринимательского азарта, который покруче охотничьего, не сможет удержаться от искушения использовать то, что услышал, и обойти на повороте.

Остальные его не понимают. Интересно, возможна ли команда предпринимателей? Истории бизнеса это неизвестно. Но, может быть, это возможно, просто никто не сделал соответствующего изобретения.

Сразу можно сказать, что это должна быть команда, объединенная не дележом прибыли. Представьте себе художников, которые собрались и решили выяснить, кто из них самый талантливый. А доля от прибыли и определяет, кто лучше. Предположительно, объединяющим началом могла бы быть амбициозная цель — например, добиться доминирования на мировом финансовом рынке.

Но обойдемся без фантастики. И так высказываний, после которых возникает подозрение — а не насмешка ли это над читателем, достаточно. Но я честно предупредил, что писать всерьез не собираюсь, главное — сейчас получить удовольствие от процесса. И деньги потом. Получение денег — тоже процесс очень приятный.

А если читатель во время чтения получит удовольствие, это может повысить раскупаемость книги. И, согласитесь, после всех этих высказываний не заработать деньги на собственной книге — это продемонстрировать полную несостоятельность и оказаться демагогом. Так что, читатель, если хочешь купить права на распространение или издание этой книги, обращайся. Я думаю, мы сможем договориться. И, руководствуясь вышеизложенным, используя творческий подход, на пару посещений хорошего ресторана мы работаем. Если конечно книга «вдруг» не станет бестселлером. Тогда можно будет сходить в ресторан много раз.

А еще больше? А чтобы заработать еще больше, нужен другой рынок. Например, финансовый. На финансовом и фондовом рынке самый короткий путь от идеи до внедрения. Достаточно сделать несколько точных ходов, и вы миллионер. Или банкрот. Вот где об ошибках узнаешь мгновенно. Только не думайте,

что фондовый рынок — это покупка акций в расчете на то, что они возрастут в цене. Миллионы слабоумных занимаются этим, а, значит, на них кто-то наживается.

На финансовом или фондовом рынке стабильно зарабатывает не тот, кто угадывает движение курса, а тот кто на него влияет. Цена акции есть отражение прогноза в головах брокеров и покупателей. Если вдруг участникам фондового рынка покажется, что акции (или другие ценные бумаги) должны упасть в цене, они упадут. После чего им может показаться, что они могут возрасти в цене, и они действительно возрастут. Причем экономическое состояние предприятия, акции которого котируются, может совершенно в это время не меняться. Так что отражает цена на акции? Правильно, представление о цене в голове у покупателей. И ничего больше! Что отражает цена на картину на аукционе? Правильно, представление покупателей о том, сколько эта картина может стоить.

А какой самый лучший способ воздействия на представления миллионов слабоумных? Правильно, средства массовой информации. А кто оплачивает рекламу, которой в лошадиных дозах пичкают зрителей и читателей? Правильно, сами зрители и читатели оплачивают — оплачивая себестоимость товара плюс стоимость рекламы плюс прибыль производителя и всей цепочки продавцов от оптовых до розничных. А покупатели акций оплачивают затраты на их дезинформацию. Не реагировали бы на рекламу, не было бы ее так много. Но это уже из области социальной фантастики.

Итак, умелое использование средств массовой информации и есть лучший способ изменения представлений о цене того ли иного в головах покупателей. Таким образом, смотря телевизор, читая статью, или книгу, вы должны четко представлять, кто и каким образом сейчас на вас пытается заработать. Изменение представления о чем бы то ни было и есть способ извлечения дохода. Цена — следствие представления о цене. За лейбл солидной фирмы платят часто больше, чем за сам товар.

Самый выгодный бизнес — это умение создавать доверие.

Если вы умеете создать доверие покупателей к своему товару, или доверие у банкира или инвестора к себе для получения кредита или инвестиций, или доверие избирателей к вам — вы очень богатый человек по определению.

На втором месте идет бизнес на изобретениях (путем их внедрения на собственном предприятии). Если вы, например, изобрели персональный компьютер и сумели его изготовить и продать, вы миллионер. Попытка продавать патенты, не приносящие еще прибыль, почти всегда кончается неудачей.

На третьем месте — бизнес на технологии (опять-таки путем внедрения); зарабатывание на том, что технология на вашем производстве (или в торговой компании) более эффективна, чем у конкурентов.

И четвертое — это уже не бизнес. Это продажа своего труда: труд специалиста дороже, неквалифицированный труд дешевле.

Предприниматель проходит всю лестницу, наступая на все четыре ступеньки. Он должен создать доверие и получить собственность или деньги; с обязательствами рассчитаться позже. Сразу совет. Деньги всегда получить труднее. Если вы хотите купить на кредит грузовик, попытайтесь купить грузовик в рассрочку; договориться об этом легче, чем о денежном кредите и условия могут быть намного лучше. Если хотите сыграть на бирже, попробуйте взять займы акции, а не деньги.

Далее нужно создать или использовать чужое бизнес-изобретение и создать технологию на основе этого изобретения. Технология должна быть лучше, чем у конкурентов. Тут есть дилемма: на чем концентрироваться, на изобретениях или шлифовке технологии. Для меня выбор ясен. Еще одно изобретение — это выигрыш в сотни процентов; шлифовка технологии, в лучшем случае — десятки.

И создается это все личным трудом предпринимателя. Это и есть продажа предпринимательского труда и предпринимательских способностей. И покупает их не работодатель, а рынок. А это разборчивый покупатель. Если вы лучший, то вы получаете все, и пусть проигравший плачет.

Бизнес напоминает спорт. Все бегуны тратят энергии примерно одинаково — что на тренировках, что на соревнованиях, — но все получают только победители. И доводами, что я много работаю, никого не разжалобишь.

Никто не заставляет вас стартовать каждый день на соревнованиях, но если вы не прибежали первым, то ваш труд напрасен. И никто за него не заплатит. Скорее, у вас появятся счета, которые нужно оплатить. К сожалению, бизнесу невозможно тренироваться. Нет возможности с секундомером пробежать дистанцию и оценить — нужно ли выходить на старт или еще потренироваться.

Лекции в разных бизнес-школах для тренировки будущих предпринимателей так же полезны, как просмотр фильмов о спорте для развития мускулов спортсменов. Спортсмену нужно выйти на беговую дорожку и нарабатывать результат. Кроме этого, у каждого тренера есть своя методика тренировки, и от нее и способностей будущего чемпиона зависит успех. Результат совсем не пропорционален времени, потраченному на тренировки.

Предприниматель — сам себе тренер. И у каждого успешного предпринимателя есть своя методика тренировки. Которую он совершенствует всю жизнь, хотя не всегда отдает себе в этом отчет. Успешный предприниматель обладает хорошей способностью к рефлексии, он способен объективно посмотреть на свою собственную деятельность и откровенно сказать самому себе о ошибках. Это возможно потому, что предприниматель очень любит себя, и верит себе. Он способен найти в своей деятельности колоссальное количество ошибок и глупостей, и при этом остаться уверенным в себе, и так же продолжать любить себя.

Ошибки дают ценную информацию, они указывают на возможность развития. Не бывает случайных ошибок. Случайность есть еще непознанная закономерность. Каждая ошибка — следствие искаженной картины мира. Вы ошибаетесь не потому, что не знаете, а потому что перегружены ошибочным знанием. Ошибки, как трассирующие пули, указывают на отклонение от цели. Поэтому, чтобы попасть в цель, нужно начать действовать. Нет предпринимательской деятельности — нет тренировки, нет коррекции. Всякая подготовка на берегу ничего не дает; только оказавшись в воде, вы начинаете получать навыки и наращивать спортивную форму.

Повторю, так как заранее подготовиться к предпринимательской деятельности невозможно, нужно совмещать бизнес, тренировку и коррекцию. Коррекцию как бизнеса, так и методики тренировки.

Вернемся к представлению о цене в головах людей. Если мы до конца согласимся с тем тезисом, что объективной цены не существует, а существуют только мнения о цене, то придем к выводу, что нужно работать не с товаром, изменяя его цену, а с представлением о цене у покупателя. Что, кстати, и делают талантливые продавцы: они не продают товар, они изменяют мнение о товаре у покупателя. И после этого он сам хочет купить.

Поэтому когда вам говорят о том, столько стоит некий товар, можете быть уверены, что это не так — у вас формируют представление о цене. На рынке всегда (подчеркиваю, всегда) существует такой или аналогичный товар в два раза дешевле. И вам только нужно его найти. Всегда есть люди, которым срочно нужны деньги; всегда есть имущество, которое продается за долги; всегда есть люди, не знающие рыночной цены.

Кстати, выражение «рыночная цена» абсурдно. Какая может быть рыночная цена, когда каждый акт купли-продажи уникален, и не зависит от качеств товара, а только от представлений участников сделки. А люди могут очень сильно заблуждаться. Тем более, под воздействием средств массовой информации или человека владеющего словом. Если вы на каждой крупной покупке в своем бизнесе будете делать 100% экономии, вы быстро разбогатеете. Предприниматели посещают дорогие магазины для личного потребления и личного удовольствия, а для своего бизнеса покупают там, где дешевле, а не там где лучше сервис и есть хорошие подъездные пути.

Когда вы попадаете в дорогой магазин, или солидную фирму, то от входа начинают воздействовать на ваши представления о цене. И часто добиваются успеха. Вы скажете, что автомобиль всегда дороже куска мыла, поэтому тезис о том, что цена не зависит от качеств товара, неверен. Да, автомобиль дороже, но купить автомобиль одной и той же марки можно по существенно разной цене, особенно, если вы поищите автомобиль, который уже был в эксплуатации пару недель или месяц. Что изменилось в этом автомобиле? Только ваше представление о цене на него. Сами вы не отличите его от абсолютно нового.

Так за что вы платите больше? За тщеславие. Ваше самолюбие страдает, когда вы покупаете подержанную вещь. Ваше самолюбие страдает, когда вы ищете товар подешевле, не в самых солидных местах. Как наслаждается ваше эго, когда вы, не спрашивая о цене, говорите — заверните мне это все.

Когда вы отдыхаете, получаете удовольствие. Но когда вы это делаете в собственном бизнесе, или вы вдруг увидите выражение превосходства на лице вашего сотрудника, когда он покупает что-то для вашей фирмы, будьте уверены: вы — потенциальный банкрот. Если ваш сотрудник мучается от унижения, выторговывая несколько центов, значит, вы можете рассчитывать на небольшую прибыль. За каждую чашку кофе, которую вы выпиваете в чужом солидном офисе, рассматривая роскошные проспекты, вы заплатите стократную цену, а может, и намного больше.

Нет ничего дороже чувства собственного достоинства в бизнесе, поэтому продавайте его вашим клиентам, но никогда не оплачивайте его сами. Более того, чем лучше к вам относится партнер по сделке, тем больше это вас должно насторожить — не слишком ли выгодна для него сделка, не слишком ли дорого вы платите. Может быть, на соседней улице, в грязном подвале это стоит на 30% дешевле.

Поэтому поощряйте чувство собственного достоинства у ваших партнеров, а особенно у их сотрудников; пусть они тешат свое тщеславие и оплачивают самую высокую цену. Сколько угодно кофе, и дорогого виски, но ни цента скидки. Только следите за тем, чтобы на каждой бутылке виски вы делали 10000 (десять тысяч) процентов прибыли. И жестоко расправляйтесь с сотрудником, который только подумал, что если у компании есть деньги, то, значит, их можно тратить легко и красиво, не торгуясь. Особенно на то, что вам на самом деле не нужно.

*Что не нужно, то всегда
слишком дорого.
Катон.*

Как только кто-то в вашей компании сказал, что нужно приобрести самые лучшие (а, значит, самые дорогие) компьютеры, столы или телефоны, значит — эта зараза уже завелась. И вытравлять ее нужно каленым железом. Еще Паркинсон открыл закон, что пока организация ютится в дешевом и неудобном помещении, она бурно развивается, но, как только она переезжает в дорогой собственный офис, дух смерти начинает витать по коридорам.

Причина банальна. Сотрудник, сидя в шикарном офисе, в окружении дорогой мебели и компьютеров последней марки, уже имеет достаточно оснований, чтобы уважать себя и считать, что он многого добился в жизни. Причем за это вы заплатили из своего кармана.

Хотите, чтобы ваши сотрудники перестали работать? Дайте им основания себя уважать. Расскажите им, что они работают в солидной фирме, что они могут этим гордиться — и они будут гордиться, но работать им уже будет незачем. Гордиться может хозяин (на пенсии, занимаясь сочинением мемуаров), но не сотрудники. Гордость слишком дорого стоит. Даже для английской королевы это возможно только при поддержке государственного бюджета Великобритании.

Гордость — это деньги бедняка. Я бедный, но гордый. Что можно перефразировать следующим образом. Я бедный, потому что зарабатывать деньги ниже моего достоинства. Для настоящих аристократов духа деньги не имеют значения.

На что я бы ответил следующее.

Когда миллионер раздает свои деньги и говорит о том, что деньги ничего не значат в этом мире, я склонен ему верить. У него были деньги и он имел возможность проверить, что они значат.

Когда же это говорит человек, который ни разу в жизни не оплачивал счет в дорогом ресторане; не видел, как на тебя смотрят красивые женщины, когда ты едешь в классном автомобиле; и не испытал власть денег над людьми, я ему не верю. Пусть попробует иметь деньги, а потом откажется, если сумеет. Отказаться можно от того, что есть. Нельзя отказаться от того, чего нет. Можно сделать вид перед другими людьми, что не хочется недоступного. Но зачем обманывать себя самого.

Обман самого себя — самый короткий путь к тому, чтобы стать неудачником. Неудачник — это человек, который довольствуется тем, что ему доступно и выдает это за желаемое. Неудачник воспринимает каждую ситуацию не как ситуацию, которую он создал сам и сам может изменить, а как неизбежную данность. Стать неудачником легко. Достаточно к месту жаловаться на обстоятельства. Стать удачливым трудно; нужно все, что происходит, считать организованным тобой. Неудачник всегда может найти того, кто во всем виноват. Даже если неудачник решает, что он в чем-то виноват, он ничего не делает. Неудачник уверен, сделать ничего нельзя. Неудачник слабее неудачи. Даже самая маленькая неудача сильнее самого большого неудачника. Что по поводу неудач говорят известные люди?

Успех — это переход от неудачи к неудаче с нарастающим энтузиазмом.

У. Черчилль

Или еще одно высказывание из книги Николауса Б. Энкельмана «Преуспевать с радостью».

Кризис-это шанс.

Попробую прокомментировать. Через успехи вы двигаетесь к неудаче. Через неудачи вы двигаетесь к успеху. Если вы имеет несколько успехов подряд, это означает, что вы ставите перед собой слишком легкие задачи. Если вы получаете неудачу, вы имеете огромное количество материала для развития. И самое быстрое развитие происходит во время цепи неудач, если это сможет выдержать ваша психика. Если же не сможет, то вы перестанете развиваться.

У многих людей — подсознательный страх перед неудачей. Они год за годом ставят перед собой только такие задачи, в которых наверняка добьются успеха. И год за годом лишают себя возможности развития. Страх перед неудачей лишает возможности успеха. А развитие обязательно сопровождается кризисами. Кризис и есть то самое состояние, когда все, что делалось раньше, отрицается, ведь именно это привело к кризису. Нужно делать нечто радикально новое. Посмотреть на ситуацию свежим взглядом и увидеть возможности, которые раньше не замечались.

Кризис заставляет изменить картину мира. Поэтому, чтобы внешние обстоятельства не давили на нас, нужно самому создавать себе кризисы. Кризис, еще раз повторю, свидетельствует о развитии. Отсутствие кризисов указывает на застой, стагнацию.

Кстати, отсутствие кризисов в процессе написания этой книги тоже говорит о стагнации. В любой хорошей пьесе есть завязка, кульминация и развязка. Как мне кажется, завязка затянулась.

Читатель уже давно понял ту главную мысль, которую я выразил десятком разных способов. И, видимо, давно ожидает продолжения. Это понятно читателю. А что же дальше? Более того, читатель давно согласился с тем, что все причины в нем самом. Действительно, а что же дальше? Отговариваться невозможностью выразить словами то, о чем эта книга, дальше уже невозможно. Пора быть категоричным: есть что сказать — говори, нечего — не отнимай время.

Понятно, что бизнес, как на фундаменте, основывается на философии и психологии. Не на философии и психологии бизнеса, а на философии и психологии человека. А человек очень сложно устроен, да еще один человек сильно отличается от другого (хотя бы по уровню доходов).

И если даже многие из нас что-то читали о психологии и философии, то делали что-либо единицы. А что значит в этой области делать? Это проведение целенаправленной работы над собой, которая начинается с самонаблюдения, а заканчивается формированием новых привычек и стереотипов. Как новых стереотипов движений, так и, в первую очередь, новых мыслительных стереотипов. И я сейчас могу потратить на эту мысль десяток-другой страниц, но результат будет тот же. Никто из читателей, почти никто не сможет изменить свои ментальные стереотипы. По банальной причине. Потому, что не будет этим заниматься.

Внутренняя мыслительная работа — это то, что никто за вас не сможет сделать и, хуже того, никто не сможет вам помочь. Никто, кроме вас, не сможет поймать свою собственную мысль и препарировать ее. Это откуда такая? Что явилось причиной появления этой мысли? Какие комплексы, ограничивающие мыс-

лительные стереотипы, инициировали эту мысль? Что во мне эту мысль придумало? Ведь 90 с лишним процентов наших мыслей — не наши, а наших комплексов и стереотипов. И поэтому, используя мысли как индикатор, нужно каждый день менять свои стереотипы, от стереотипов слабоумного до стереотипов успешного человека, а, может быть, и Мастера.

У Мастера тоже есть стереотипы, например, стереотип не иметь стереотипов. Если отнестись к мыслям, как к чему-то серьезному (а это очень серьезно), то можно различать успешные и неудачные мысли и, таким образом, совершенствовать свою мыслительную деятельность. Оценивать не только свою физическую деятельность, а, в первую очередь, мыслительную.

Будьте внимательны к своим мыслям — они начало поступков.

Лао-Цзы

По физическим возможностям люди отличаются друг от друга не более чем в три-пять раз. По мыслительным — в сотни раз. Поэтому не имеет значения, как вы делаете что-то — это вы можете делегировать; имеет значение, как вы думаете — а вот это делегировать нельзя. Вы можете доверить другим детали, но всю картину целиком нужно держать в голове вам и только вам. И если ваши комплексы искажают картину вашего дела, вы получите уродца, который долго не проживет, как бы заботливы вы ни были.

Хорошо, что нам недоступны сознательно функции внутренних органов. Мы не можем усилием воли управлять частотой пульса или выделением желудочного сока. Я могу себе представить, какие самоубийственные глупости начали бы происходить, получи человечество такую возможность. Но именно такие самоубийственные глупости мы ежедневно делаем в своем мышлении, только от этого страдает не наше тело, а наша жизнь.

Причиной всего является наше мышление, это оно создает все остальное в нашей жизни. Или не создает. Я бы даже сказал, способ мышления. Точно так же как в любом деле есть разные приемы и даже способы сделать то или иное, в мышлении существуют разные способы создавать мысли — отличающиеся по эффективности в сотни раз.

Правда, увидеть тот или иной способ почти невозможно, он находится внутри головы и проявляет себя не прямо, а косвенно — качеством мыслей, а затем и действий. То есть, если вы видите людей, уровень доходов которых отличается в сотню раз, это означает, что на столько же отличается их качество мышления. Но на качество мышления никто жалуется.

Есть хорошая поговорка: *«Все жалуется на недостаток денег, никто не жалуется на недостаток ума».*

Способ мышления успешного предпринимателя эффективнее, чем у других. Попробуем рассмотреть, что такое способ мышления. Мышление оперирует понятиями. Понятие — это коробочка (вагонетка) со смыслом, на которой наклеен ярлык (название). Чем умнее человек, тем лучше он понимает, что мышление оперирует понятиями (которые сложно, а точнее — невозможно, коротко описать), а не словами. И что за одним и тем же словом у разных людей скрывается разный смысл, поэтому буквальное понимание высказывания искажает смысл.

Примитивные люди думают словами, смысл которых не зависит от контекста и, соответственно, создают примитивные мысли. А мир бесконечно сложен, и поэтому упрощать значит — искажать.

Способы мышления отличаются по цели, на которую ориентированы операции с понятиями. Если вы хотите сделать изобретение — то вам нужен изобретательский способ мышления. Который, например, характеризуется тем, что вы ищете и вскрываете противоречия в технической системе, формулируете идеальный конечный результат (ИКР) и пытаетесь, не привлекая дополнительных ресурсов, используя только те ресурсы, которые есть в технической системе, устранить противоречие и достичь ИКР.

Кроме цели, мышление имеет стратегию и тактику. Так, выше описана некоторая последовательность мыслительных операций, которая имеет тактические приемы и стратегическую составляющую. Кроме этого, в качестве сырья для мышления используются знания. Знания являются сырьем, но не ПРОДУКТОМ мышления.

Если человек выдает в качестве результата то, что он вспомнил, это означает, что мышления не было, и место этим «мыслям» в мусорном ведре. Как говорит один мой знакомый, такой человек — это справочник на ножках. А сырья и так слишком много (особенно в библиотеках), и катастрофически не хватает конечного продукта.

Итак, имеется цель мышления, определяется тактика и стратегия, используется сырье. Далее, должен быть критерий, готова мысль или еще нет, то есть происходит сравнение цели и полученного результата. Если цель не достигнута, мысль нужно потихоньку уничтожить. Никому не нужно демонстрировать брак в мышлении. Хорошее мышление базируется на законах; это законы, на которых основан мир. Например, красота — это признак гармонии и эффективности.

Авиаконструкторы знают, что некрасивый самолет плохо летает и наоборот. Мир нелинеен, то есть изменение одного параметра рано или поздно радикально изменит всю систему.

Устройство слона и муравья радикально отличается, хотя, казалось бы, они могли отличаться только размерами. Устройство маленькой и большой фирмы совершенно разное, поэтому и происходят кризисы в развитии организации, но без кризисов роста не бывает роста. Пропорции ребенка и взрослого сильно

отличаются. Соотношение частей в только что организованной фирме и существующей давно, существенно различается.

Все влияет на все. И особенно в мышлении. Ваше мышление влияет на ваши действия, ваши действия определяют ситуации, в которых вы оказываетесь. Ситуации определяют ваш личный опыт, ваш личный опыт определяет мышление. И опять замкнутый круг, который можно разорвать только в мышлении.

Измените свое мышление сами, а не благодаря событиям во внешнем мире. Зачем вам страдания, чтобы стать мудрее? Страдания — слишком дорогая цена за изменения. Работа над собой, вот путь к сверхэффективности в бизнесе. Работа над своим мышлением — вот способ повысить личную эффективность. А ваша личная эффективность — это то, чему нигде не учат, потому что этому научить невозможно. Но можно научиться самому.

Как уже понятно, мышление, как и действие, имеет начало, середину и конец. И, как и в действии, прежде чем начать обдумывать что-либо, нужно знать, что вы хотите получить, и что является критерием успеха или неуспеха в вашем конечном продукте мышления. Это означает, что, прежде чем начать обдумывать проблему, нужно тщательно ее сформулировать. Как известно, правильная постановка вопроса есть 50% его решения. Вы должны сформулировать по возможности задачу (проблему) по максимуму; чем более трудную задачу вы поставите, тем более сильное решение вы имеете шанс найти. В ТРИЗе это называется сформулировать ИКР (идеальный конечный результат).

Далее. Необходимо отключить критику на этапе генерации идей. Конечно, это намного легче сказать, чем сделать, но если вы сразу, по мере поступления идей, будете их критиковать с точки зрения осуществимости, вы можете отбросить идею, содержащую очень сильное решение. Сильные решения парадоксальны и вызывают внутренний протест, поэтому, если идея вас сильно раздражает, то отнеситесь к ней внимательнее. Сильные решения отрицают все то, что вы делали до сих пор, и поэтому самим своим существованием критикуют вашу предыдущую деятельность.

Имея набор идей, самых парадоксальных и фантастических, нужно попытаться найти в них то, что может оказаться полезным. Идея не является решением, она указывает на направление дальнейшего размышления. Идею нужно привязать к вашей ситуации, следя за тем, чтобы она не потеряла своей парадоксальности и нетривиальности.

Понятно, что описывать все это намного легче, чем сделать, но лучше этот процесс я описать не могу, а оставить его совсем без описания, не хотелось бы. Существует несколько методик генерации идей, приведу только названия: мозговой штурм, синектика, метод фокальных объектов, и другие. В ТРИЗе разработан целый алгоритм, который не только помогает генерировать идеи, но в него встроен механизм выхода на сильные решения и отбрасывания слабых. Если это вас заинтересует, вы сможете найти необходимую литературу. Хотя я привычно сомневаюсь, что вы это сделаете.

Как уже понятно из предыдущего текста, существует несколько способов мышления, для каждой ситуации можно подобрать эффективный способ. Обычно человек владеет одним способом мышления, талантливый человек двумя-тремя. Гений может использовать 7-8 способов мышления. Мастер оперирует всем универсумом способов мышления.

Есть такая гипотеза, что всего их 16. Почему 16? Известна такая наука — соционика, автор — Аушра Аугустинавичюте. Американская версия называется система Майер-Бриггс. Родоначальником ее явился известный философ и психолог начала века Карл Густав Юнг, который разделил все проявления человеческой психики на четыре функции, две пары. Два в четвертой степени и дает 16.

В чем идея Карла Юнга? В каждой ситуации человек вынужден в бесконечно сложном мире делать выбор. Например, между синицей в руках или журавлем в небе. Так вот, есть люди, которые, привычно (не думая), выбирают журавля и те, кто также уверенно выбирают синицу. Если бы, например, наши руки не делились на обычно более развитую правую или левую, то в каждой простой ситуации, когда предмет находится прямо перед нами, мы бы надолго задумывались, какой рукой взять этот предмет, правой или левой.

Правша, не думая, обычно берет предмет правой рукой; левша, соответственно левой. Помните притчу о Буридановом осле, справа и слева от морды которого, на одинаковом расстоянии положили по охапке сена — и бедный осел умер с голода, так и не сделав выбора. У него не было предпочтительной стороны, правой или левой.

Таким образом, все люди, в зависимости от того, какая функция из четырех у них сильнее развита, и предпочитают соответствующую половину выборов по каждой из функций. И, таким образом, не считая индивидуальных отличий, мы имеем 16 картин мира. 16 колоколен, с которых лучше видно; 16 куликов, которые хвалят свое болото. В процессе развития человечество было вынуждено дифференцироваться (специализироваться) для того, чтобы повысить эффективность общества в целом. Одни поддерживают стабильность, другие обеспечивают развитие; одни аристократы духа, другие куют бабки.

Попробую перечислить эти пары. Первое, это пара «настоящее — будущее», или «синица — журавль» или «практика — теория». Вторая пара: «логика — этика», «расчет — эмоции», «доход — слава». Прошу извинить тех, кто знаком с соционикой, за то, что очень упрощаю, но опять-таки, кому будет интересно, тот познакомится с этой теорией поподробнее.

Таким образом, мы имеем 16 типов реакций (стратегий, тактик, вариантов выбора) в каждой ситуации. Мастер — это человек, который стал Буридановым ослом, он сумел научиться жить, не выбирая. Выбор — это признание того, что одно важнее другого. А это не так, не может быть синица важнее журавля, стратегия важнее тактики или выгода сейчас важнее доходов потом, или наоборот. Все одинаково важно.

Потеряв возможность выбирать, Мастер теряет и возможность действовать. Ситуация развивается, а он не участник, а наблюдатель. Он только умеет делать точные прогнозы и пользоваться ими, но не делает выборы и не влияет на ситуацию. А как же тезис о том, что мастер владеет всеми 16 способами мышления? Он в процессе развития освоил все 16, а потом отбросил их. Но если ему это нужно сыграть, он изобразит любой способ мышления, и сделает это гениально. Ясно, что Мастер может сделать все, что ниже его уровня. Если это ему понадобится. Но он достиг такого мастерства, что ему это не понадобится никогда.

Таким образом, как только мы сможем мыслить хотя бы двумя способами, привычным и новым, мы делаем первый шаг к сложной, неоднозначной картине мира, к восприятию мира талантливым человеком. Кстати, четырехмерный куб состоит из 16 отрезков. То есть 16 человек разных типов или один Мастер и создают четырехмерный образ мира. И развитие заключается в умении переходить от одной точки зрения на ситуацию к другой, третьей и так далее. Разница в восприятии такая же, как между плоским изображением и голограммой скульптуры или самой скульптурой. Вы имеете возможность заглянуть за изнанку предмета, а не только увидеть его фасад. Объемное изображение на порядок информативнее плоского, а значит, вас труднее ввести в заблуждение. В обычном кинофильме все декорации плоские, сделаны из фанеры; в стереофильме это сразу видно.

Для создания объемной подделки нужно затратить столько же средств, как и на оригинал. А это невыгодно. С другой стороны, имея несколько граней, вы можете человеку с одной точкой зрения, показать более выигрышный ракурс. А двоим объемным просто смешно вешать друг другу лапшу. Здесь работает другой способ — искренность.

Искренность плоского человека настораживает, зачем показывать то, что, как он считает, можно скрыть. Он воспринимает это как слабость, как уступку и начинает тупо давить, занимать жизненное пространство. Он не подозревает, что его незащищенная спина, как на ладони. И, кстати, объяснять это тоже не нужно, хороший пинок сзади (пониже) — и он готов договариваться. Ему понятен только разговор с позиции силы.

Часто, когда с одной точки зрения, с точки зрения одного способа мышления, ситуация безнадежна, с другой точки зрения, причем на поверхности, лежит очень красивое и сильное решение. И поэтому часто достаточно только взглянуть на ситуацию по-другому — и мир изменится. Хотя сделать это очень и очень трудно. Так же трудно или так же легко, как обычному человеку стать талантливым.

Потенциально мы все талантливы, но нас слишком долго приучали к плоской, однозначной картине мира. Мир не состоит из противопоставлений «плохой — хороший», «друг-враг», «правильно — неправильно», «выгодно — невыгодно» и так далее. И это даже не вероятностный мир — что в 60% случаев правильно это, а в 40% — то. Что правильно, с какой точки зрения, какого человека, правильно в тактическом или стратегическом плане, плюс вероятность и так далее. Мир бесконечно сложен, и лучше его не упрощать, ошибок будет больше.

Интуитивное решение заведомо имеет большую точность, учитывает большее количество, казалось бы, малозначащих факторов, чем тщательно просчитанное, особенно с помощью дорогих арифмометров — компьютеров.

Компьютеры — это еще один миф, на котором процветают целые отрасли. Пользуясь компьютерами уже десять лет, я так и не понял, в чем они большинству могут быть полезны, кроме печатания текстов и электронной почты. Но, сделав существенный скачок по сравнению с пишущей машинкой лет пятнадцать назад (добавив возможность легко редактировать тексты и распечатывать несколько экземпляров), за остальное время существенных изменений не произошло. Может быть, скоро будет следующий скачок, когда компьютеры по качеству изображения догонят телепередачи и вытеснят телевизор.

Мощность компьютеров возросла в тысячи раз, возможности, в лучшем случае, раза в три. Использование компьютеров — один из способов работы ради работы. Я знаком со многими людьми, которые годами занимаются изучением нового программного обеспечения, работают над повышением возможностей своего компьютера, но ничего, кроме этого, на нем не делают.

Поэтому, если вы сравните, на примере одного сотрудника, затраты на компьютеризацию и экономический эффект, то вы увидите, что это еще один изощренный способ применения блуждающей творческой энергии ваших сотрудников в рабочее время, причем за ваш же счет.

Блуждающий разум сотрудника найдет десятки бесполезных программ, которые надо изучить, и сотни причин, почему он из-за компьютера не сделал то, что было нужно, к сроку.

Лучше всего на компьютерах (под угрозой увольнения) иметь (не считая операционной системы) только один текстовый редактор и, если вы используете электронную почту, одну программу электронной почты, которые нужно менять на новую версию не чаще чем один раз в пятилетку. И никаких так называемых программистов, эта зараза похуже менеджеров. Они могут самый простой набор и распечатку текстов превратить в ежедневную борьбу за научно-технический прогресс.

Есть еще две болезни, распространяющиеся со скоростью вирусной инфекции. Это сбор информации и ввод ее в базы данных. Если бы те, кто произносит слова «информация» и тем более «база данных», понимал их смысл — но это, к сожалению, почти всегда не так.

Начнем с «аксиомы компьютеризации». Автоматизировать (компьютеризировать) можно порядок, автоматизировать хаос невозможно. Так как в средней российской организации порядком и не пахнет, то автоматизация (компьютеризация) бесполезна и даже вредна.

Далее, главное в информации — это ее достоверность, возможность ограничения доступа и классификация. По поводу достоверности информации в вашем бизнесе так называемым программистам просто ничего не известно. С доступом тоже все понятно. Самый высокий уровень доступа к вашей информации будет иметь специалист по компьютерам и сторож — студент университета, а не вы. И последнее: классифицировать информацию так, чтобы она могла приносить пользу — задача такая же по сложности, как и создать сам бизнес.

Вам придется создать информационную модель вашей деятельности, вашего бизнеса и отдать эту задачу неспециалисту, что, как минимум, глупо. Это задача из области системного анализа, и для построения информационной модели нужно быть специалистом прежде всего в системном анализе, а не в компьютерах. Еще раз повторю, компьютеризации поддается только фирма, спроектированная как система. Специалистов в системном анализе в России почти нет; есть те, кто себя так называет, но на слово им верить нельзя.

Существуют фирмы, занимающиеся системной интеграцией, но и они в основном разбираются в создании локальной сети и стыковке программного обеспечения, компьютеров и технических устройств, но никак не в построении информационной модели вашего бизнеса и затем ее внедрении (с экономическим эффектом).

Если вы создаете предприятие в известной области — например, банк, ресторан, торговую фирму — то вы можете воспользоваться готовыми решениями «под ключ». В остальных случаях вы сильно рискуете своими деньгами. Еще раз повторю, вы должны создать информационную модель вашей деятельности, эта задача очень близка к задаче создания технологического процесса, это разные стороны одного и того же.

И если вы создаете предприятие в новой области деятельности, а разбираетесь в ней лучше всего вы, то только вы и сможете разбить эту деятельность на элементы так, чтобы после сложения этих элементов получилось — целое. Из системного подхода известно, что сумма частей системы не равна самой системе. В системе благодаря взаимодействию элементов проявляется дополнительный, системный (синергетический) эффект.

Система дает намного больше, чем сумма элементов. Это, кстати, и является источником предпринимательского дохода. Предприниматель складывает отдельные элементы в систему и получает системный эффект, который он присваивает. Каждый из сотрудников готов работать за ту зарплату, за которую его нанимают. Есть изобретения, стратегия и тактика, партнеры и договора, существующие или потенциальные, и многое другое. Далее это все в офисе соединяется в систему, которая дает намного больше, чем сумма зарплат сотрудников, аренда офиса и накладные расходы.

Еще раз повторю, что только если это будет соединено в систему, а не останется набором разрозненных элементов, предприниматель получит свой предпринимательский доход. В систему может входить или не входить производство, партнеры, дилеры, реклама, торговая марка, и так далее. Какие элементы необходимы и какими можно пренебречь, и решает предприниматель. Таким образом, предприниматель должен владеть еще и системным подходом. И этот системный подход должен быть отражен в информационной модели организации.

Если этого не будет сделано — неважно, на бумаге ли, в должностных инструкциях и технологических картах, компьютерах или перфокартах, — то во время количественного роста организации вы наткнетесь на кризис, с которым на ходу справиться невозможно. Почти у всех рост сопровождается снижением эффективности (системного эффекта), а это значит, что рост не системен. И на определенном этапе роста организация может стать убыточной, а там и банкротство рядом. Пример системного роста — это рост живого организма, там никогда развитие мышц не опережает развитие мозга или внутренних органов.

Информационная модель (то есть регламент поступления, ввода, классификации, обработки, хранения, циркуляции информации, правила решения проблем, источники задач и контроль за их выполнением, и, видимо, еще многое-многое другое) должна быть разработана с учетом возможного роста.

И если вдруг организация может стать больше, чем было запланировано, модель должна быть пересмотрена. Известна так называемая S-образная кривая. Она выглядит как кобра, стоящая на хвосте. То есть любая система (организационная, техническая или биологическая) сначала (хвост змеи) количественно развивается очень медленно (накопление качества), потом происходит взрывной количественный рост (туловище), и затем (приближаемся к голове кобры) — дальнейший рост возможен только в случае кардинального (качественного) изменения системы; в случае же остановки кризис и падение гарантированы. Если вы не создадите себе кризис в этот момент сами, вас укусит кобра.

Кардинальное изменение основывается как раз на изобретении, после появления которого предыдущая система мгновенно морально устаревает и становится тормозом. Например, после изобретения Ин-

тернета существующая почтовая и заодно и библиотечная системы обречены; в лучшем случае, у них осталось лет 10 до полного забвения. Как раз сейчас Интернет находится в стадии бурного развития (движется по туловищу змеи), потенциал количественного роста еще далеко не исчерпан.

Скорее всего (хотя я в этом не уверен), время сейчас требует применения компьютеров, но это очень опасная штука, если вы точно не знаете, чего от нее хотите.

Вам может показаться, что я преувеличиваю опасность компьютерных технологий. Нисколько. Если вы видите надпись на столбе «Не влезай — убьет», это не означает, что убьет каждого, кто окажется на столбе. Но для многих этот столб был последним, что они видели в жизни. Техника безопасности пишется от несчастного случая к несчастному случаю. Не доводите до ошибки, предупредите ее. Кто предупрежден, тот вооружен.

По возможностям пожирания вашего времени и времени ваших сотрудников, компьютер страшнее телевизора, периодической печати и преферанса, вместе взятых. Если же добавить опасность компьютерных игр и Интернета, то все предыдущее еще цветочки.

Пару слов о Интернете. Лучше всего его сравнить с очень бестолковой библиотекой, где нет даже минимальной систематизации, зато можно получить список книг, журналов или отдельных страничек по ключевым словам. Информации очень много, именно это и плохо. Блуждающий разум может барахтаться в этом море информации бесконечно. И без точной постановки задачи лучше в это море не нырять самому. И, тем более, не разрешать сотрудникам.

Вопрос. Почему сотрудники очень редко пользуются бесплатными толковыми библиотеками, где можно получить помощь библиотекаря, есть хорошие каталоги и масса полезных справочников, и готовы с удовольствием блуждать в платном бестолковом Интернете? Как обычно, все оплачиваете вы.

Конечно, если речь идет о специальных применениях, например, в подготовке дорогих журналов или создании компьютерных эффектов в кинофильмах, сейчас уже без мощных компьютеров не обойтись. Но мы говорим о применении компьютеров в офисной работе. А мировая тенденция такова, что все большее количество работы — это работа по созданию, приему, обработке и передаче информации. То есть работа в офисе.

Если говорить о компьютерных играх, то достаточно того, что именно они виноваты в столь быстром моральном старении компьютеров (новые игры требуют все более мощных компьютеров), не говоря уж о потраченном времени (которого жалко, только когда оно уже безвозвратно потеряно). Компьютерные игры должны быть категорически запрещены — в рабочее время, обеденный перерыв и в нерабочее время. Даже самые работящие сотрудники не смогут удержаться от искушения поиграть в ваше отсутствие.

А если можно поиграть в рабочее время, то остальные пороки появятся неминуемо. В свое время я считал неэтичным устанавливать видеокamеры и микрофоны в помещениях офиса, сейчас я считаю глупостью их отсутствие. Как минимум, ими должна быть оборудована комната переговоров. И не нужно это афишировать. Мало кто из ваших партнеров откажется от искушения предложить взятку вашему сотруднику, и мало кто из ваших сотрудников сможет удержаться от соблазна. Мало ли поводов у сотрудника обидеться на своего босса. И дальше вы будете только чувствовать, что что-то не так, но не сможете узнать, что именно.

Вы платите деньги за рабочее время и имеете право знать, как тратятся ваши деньги. Точно так же, как ваш сотрудник имеет право найти другое место работы, если его это не устраивает. О затратах на технику я даже не говорю, потери намного больше.

Когда сотрудник имеет дополнительный источник доходов, он перестает зависеть от зарплаты, а премия просто начинает вызывать у него смех. Ясно, что вы теряете контроль над ситуацией и, что еще хуже, теряете авторитет, выглядите дураком в глазах ваших подчиненных, которые, если и не знают точно, в чем дело, то чувствуют.

Здесь и нужны технические средства, чтобы в дураках оказался кто-то другой. Тем более, вам нужно иметь возможность контролировать компетентность ваших сотрудников в работе с клиентом. Вы не можете вести переговоры, когда присутствуете на встрече с кем-то из своих сотрудников, а если отсутствуете, то узнаете о том, что произошло, только со слов сотрудника, который может и искренне заблуждаться.

Поэтому записи телефонных разговоров, видеозаписи встреч и их последующая обработка — одна из важных составляющих информационной модели вашей организации. И, как вы понимаете, программистов к этому подпускать нельзя. И даже системных интеграторов. Это дело службы безопасности, о которой — особый разговор. Хотя отдельные части информационной модели вы можете поручить другим — имея целостную концепцию.

Если просмотреть последние несколько страниц, то человеку, который решил стать предпринимателем, остается только посочувствовать. Но как мне кажется, это только цветочки, ягодки — еще впереди.

Как рассказывал на семинаре профессор С.В. Хайниш, существует вирусная теория общества. Все люди заражены одним из четырех вирусов. В результате, все люди делятся на люмпенов, наемных рабочих, предпринимателей и собственников.

Люмпены хотят хлеба и зрелищ. Наемные рабочие при минимуме усилий требуют максимум привилегий. Предприниматель — единственный человек в мире, делающий прибыль. Собственник хочет сохранить и приумножить свою собственность (получая доход при помощи предпринимателя).

Поэтому, если вы не собственник или не предприниматель, то, значит, вы — люмпен или наемный рабочий, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

А если вы — предприниматель, то примерный набор требований изложен выше, и только человек отчаянный или слабоумный может в это ввязаться. Поэтому мне самому чем дальше, тем больше сравнение с прыжком в воду с риском для жизни, кажется все более точным. И я, как, человек, который сам барахтается посредине реки, предупреждаю — «спасение утопающих — дело рук самих утопающих»

Как видно, одни хотят хлеба и зрелищ; другие привилегий; третьи — приумножить свою собственность; и все понимают, если с кого это и можно получить, то только с предпринимателя. Который просто решил реализовать свою идею, у которого есть голубая мечта.

Но «здесь не равнины, здесь климат иной, идут лавины одна за одной». Здесь не до мечты (голубой), здесь люди гибнут за металл (желтый). Это-то и поражает предпринимателя. Как быстро его голубая мечта превращается в место борьбы за власть, деньги, собственность; наконец, славу.

Опомнитесь, взывает он, но это остается гласом вопиющего в пустыне. Не до идей, тут делят привилегии, хлеб, зрелища и собственность, а этот идеалист и мечтатель всем мешает.

Ты — единственный человек в мире, который умеет делать деньги. Так иди и делай. А где написано, что предприниматель их должен получать. Нигде не написано. Ну и отойди в сторонку, не мешай. Ты себе еще сделаешь, а у меня другого шанса не будет.

Если серьезно, то глаза, горящие как у первопроходцев Клондайка, не так уж зря горят. Ведь редко кому удастся получить шанс поживиться плодами деятельности предпринимателя, пока предприниматель не понимает (в первый раз), что обладает уникальным талантом, и что то, что для него просто, для другого — за гранью возможного. Ему непонятно, из-за чего сыр-бор, ведь посмотрите, говорит он, на огромный рынок — здесь всем хватит. Но люмпен на рынок не смотрит, люмпен или наемный рабочий смотрит в карман предпринимателя. Он ближе. И доступнее.

Предприниматель реализует мечту, в азарте он забывает о кармане. Поэтому порядочность ближайшего окружения предпринимателя — это не пожелание, это железная необходимость. Рядом с ним должны быть люди, которые защищают его собственность от посягательств, когда он увлечен очередным успешным проектом.

Наличие людей, которых желтый дьявол не соблазнит — одна из составляющих успеха. И, я бы сказал, что без этого даже не стоит начинать дело. Хотя как проверишь человека, не искушая его.

Кто может определить, как изменится человек, когда увидит большие деньги? А деньги могут быть действительно большими, достаточными, например, чтобы не работать всю оставшуюся жизнь. Мало кто может выдержать это искушение, еще раз повторю, ведь второго шанса может и не быть. Это предприниматель может начать с нуля следующий проект, остальным это недоступно.

Не нужно быть искусителем, ведь человек будет мучаться, не спать ночами, но в конце концов, борьба между алчностью и порядочностью закончится в пользу алчности. И если такая возможность будет, человек возьмет столько, сколько сможет. В конце концов, люди совершают убийство за много меньшие суммы. Поэтому не нужно злоупотреблять доверием к людям. Никто кроме предпринимателя не должен иметь возможность распоряжаться деньгами, а если кто и будет распоряжаться, то в жестко определенных рамках и под постоянным контролем.

Нет ничего хуже, чем искушать людей и склонять к воровству. Если воровство будет исключено, то не будет и искушения. Доверие — обоюдоострое оружие, и пользоваться им нужно осторожней, чем скальпелем хирурга. Одна ошибка, и вы можете погубить жизнь человека. Слишком по-разному одна и та же сумма выглядит в глазах преуспевающего предпринимателя и глазах сотрудника, живущего на одну зарплату; и об этой разнице не стоит забывать.

Поэтому не лишним будет повторить, что диктатура предпринимателя — это вопрос его личной безопасности. Большие деньги — это источник больших проблем. Слишком многим людям не хватает денег, и слишком немногие умеют их делать. Как сказал Р. Киплинг, Восток есть Восток, Запад есть Запад и им не сойтись никогда.

Предприниматель и остальное общество совсем не одной крови; скорее, это «сотрудничество» пловца и пиявок. Одной рукой нужно грести, другой отцеплять от себя пиявок. Но пиявки тренированы и быстры, а до берега далеко. Собственник — это или большая пиявка, или добравшийся до берега пловец, но чаще первое. Пиявке, когда она достаточно напилась, легче добраться до берега, пловцы на нее не нападают.

Предприниматель — человек азартный, его увлекает сам процесс борьбы. Он посматривает на берег, а сам греблет против течения. Да и действительно, что будут делать пиявки, если все предприниматели выберутся на берег. Так что, это действительно симбиоз — с одной стороны творческая инициатива; с другой стороны, другим, в том числе и государству, нужно на что-то жить. Так что лозунг — диктатура предпринимателя, приобретает и еще один смысл.

Действительно неплохо было бы взять государство в траст, за десять процентов от чистой прибыли. Вот можно было бы расширить дело. Здесь есть где развернуться, потеснить конкурентов — другие государства, на мировых рынках. Когда предприниматель станет пользоваться уважением, хотя бы как космонавты, не говоря уж о деятелях культуры, тогда уровень благосостояния люмпенов начнет расти. И деньги

на космос найдутся. Но как я уже сказал, фантастику мы оставим фантастам, а сами про свое, про предпринимательское.

Итак, расклад сил таков. С одной стороны — собственники, которые своего не упустят, с другой — люмпены и наемные рабочие с профсоюзами, сзади — государство присматривает, спереди — конкуренты не дремлют. Тут нужно с кем-то организовывать военный союз. Ближе всего собственники, им тоже хотя бы свое удержать и прибыль должен кто-то приносить, а предпринимателю только дай на чужих деньгах поработать. Ведь выгодней на больших чужих, чем на маленьких своих. Наемные рабочие хотят зарплату, взамен согласны продать свой труд. Конечно, это они сначала такие покладистые, но и предприниматель уже ученый.

От остальных лучше держаться подальше, государство ради бездефицитного бюджета разорит процентов двадцать предпринимателей и глазом не моргнет, а люмпены, те только и ждут команды — «кто был ничем, тот станет всем». Шансы, в лучшем случае, пятьдесят на пятьдесят, но никто и не обещал, что все разбогатеют — только некоторые, самые способные. И самые упертые. Остальные или сами разорятся, или им помогут. А для такого дела желающие помочь всегда найдутся.

Картина получается не очень веселая. Но, кажется, я краски нигде не сгустил. А что делать? А что делать? Как говорил Суворов: «Тяжело в ученье, легко в походе». Дело действительно сложное, хотя и увлекательное. По сравнению с работой с девяти до пяти, на мой взгляд, даже прибыльное. Главное, что считаешь только на себя; знаешь, что никто тебе не поможет; а если и предложат помощь, то только затем, чтобы на тебе заработать.

Люди придумали много азартных игр, но по сравнению с бизнесом, все игры скучны и утомительны. Только в бизнесе можно проверить, чего ты на самом деле стоишь, по гамбургскому счету. Мне кажется, великие завоеватели раньше воевали потому, что бизнес еще не был придуман. Торговля уже была, но она не пользовалась общественным признанием. У нас, правда, и сейчас не пользуется, но общественное мнение потихоньку меняется.

Фигура предпринимателя в мире начинает затмевать фигуры ученых, политиков, актеров, спортсменов и так далее. История развития компьютерной индустрии за последние десять лет читается, как детективная повесть. Финансовые комбинации становятся настолько сложными, что не до конца понятны самим финансистам.

Мир бизнеса становится сложнее и динамичнее, и с каждым годом от предпринимателя все чаще требуется быстрота реакции, креативность (творческие способности) и решительность. Одна ошибка — и, как в Формуле-1, ты в кювете. Когда плывешь против течения, достаточно остановиться, чтобы тебя начало относить назад. Как говорит Харви Маккей в книге «Как уцелеть среди акул» — «С девяти утра до пяти вечера я работаю, чтобы не отстать от конкурентов, а с пяти вечера до девяти утра, чтобы их опередить»

В мире уже не осталось мест, где можно найти истории, подобные историям Джека Лондона о завоевании севера. И чем дальше, тем больше местом проверки своих сил становится бизнес. Пора изменить отношение к бизнесу, как только средству делания денег; прежде всего это средство реализации себя. Средство проверить, чего ты стоишь, каковы твои нервы и твоя психологическая устойчивость, как ты можешь перенести неудачи. И способен ли ты, как герои Джека Лондона, с улыбкой встретить даже не настоящую, а финансовую смерть — банкротство. И снова подняться, и доказать себе, а может и остальным, чего ты стоишь.

*Жизнь — это или дерзкое приключение,
или ничего.*

Хелен Келлер

А ведь и правда, что мы будем рассказывать нашим внукам? Жалко будет, если у нас в запасе не будет десятка-другого историй про старые добрые времена, когда самым мощным процессором был Пен-тиум, и предприниматели еще не пользовались уважением.

Мир стремительно меняется, и эти изменения свидетельствуют о том, что возможности для бизнеса только возрастают. Чем сложнее система, тем больший выигрыш дает творчество. Это становится не пожеланием, а необходимостью. И если этот век был веком технического прогресса, то следующий, скорее всего, будет веком прогресса человека. И главной станет не профессия инженера, а психолога.

Хотя и психологи, и инженеры — это только помощники предпринимателя. Возможно, все-таки предпринимательская деятельность превратится из искусства в ремесло. Ведь когда-то и медицина, и инженерное дело были искусством, но, благодаря усилиям тысяч людей, это стало возможным для многих. Но и тогда останется пропасть между предпринимателем и талантливым предпринимателем, между ремесленником и Мастером, между рутинной и творческой деятельностью, между необходимостью и свободой.

Творчество как точная наука, что доказал Альтшуллер, возможно пока, правда, только в технике. Но ТРИЗ позволяет инженера дотянуть до уровня талантливого инженера, а дальше? А дальше ТРИЗ не работает; эффективность людей, уже обладающих творческими способностями, он повышает ненамного.

Задача создания теории решения проблем в бизнесе (ТРПБ) поставлена, и я думаю, что ее решения недолго придется ждать. Предпринимателям, как и инженерам, необходимы свой профессиональный язык и хорошая теория. Только технологизация рутинных операций в предпринимательской деятельности

дает шанс сделать эту деятельность успешной для многих. И не нужно путать деятельность предпринимателя и деятельность специалиста или так называемого менеджера.

Это существенно разные виды деятельности, хотя, не имея опыта, заметить это нелегко. Деятельность предпринимателя отличается от деятельности специалиста так же, как отличается кулинарное искусство от правил поведения за столом. Кто-то должен приготовить блюдо, чтобы остальные могли его есть. Понятно, надеюсь, что кулинар — это предприниматель, а остальные могут есть по этикету или без. Предприниматель создает работу (не рабочие места), остальные работают. Одна секунда времени предпринимателя разворачивается в часы, или даже годы работы. Предприниматель создает работу, за которую платят клиенты. Работу, за которую не платят, создают только слабоумные. А когда блюдо (работа) съедено специалистами, его нужно готовить снова. Кстати в русском языке есть даже идиома — «заварить кашу». Специалисты не могут «заваривать кашу».

Конечно, есть японская, американская, русская и другие кухни, и кулинар кулинара видит издали. Вопрос обмена опытом — это не пожелание, это необходимость.

Тем более что в России сейчас нет исторических корней бизнеса. И без перекрестного опыления, возрождение (а точнее, создание заново) эффективного предпринимательского сообщества — дело долгих лет.

Раздел государственной собственности произошел, и теперь пора на арену выйти предпринимателям. Они не сильны в политических интригах, они сильны в делании денег. Хотя говорят, что политика — это просто очень крупный бизнес. Предприниматели и сейчас не бездельничают, просто они сами и общество пока не очень понимают свою социальную функцию.

Вы скажете, зачем эта политическая демагогия? Но у предпринимателей есть свой политический интерес и они должны учитывать время и общество, в котором находятся.

Слишком общие подходы не работают, всегда нужна привязка к существующей ситуации. А существующая ситуация такова, что типичное состояние современного российского предпринимателя — это отчаяние и уныние. Как известно, два смертных христианских греха. Кризис — это шанс. Именно в подобные времена делаются многомиллиардные состояния, и именно эта ситуация наиболее удачна для начала бизнеса — как гласит закон барона Ротшильда.

Пару слов об этом законе. Когда я его впервые прочитал, то искал секрет около двух недель. Я не верил, что столь многозначительно произнесена банальность. И, наконец, через две недели меня осенило, как глубоко это высказывание.

Закон барона Ротшильда гласит: «Покупай — дешево, продавай — дорого» Пауза. Аплодисменты.

Так как у читателя нет пары свободных недель, попробую объяснить, что же я понял. Барон Ротшильд говорит не об относительной цене, а об абсолютной. Когда нужно покупать предприятие? Не тогда, когда оно процветает и стоимость его акций растет, что и делает большинство (а предприятие в этот момент стоит очень дорого). Покупать предприятие нужно тогда, когда оно находится в предбанкротном или банкротном состоянии. Именно в это время его цена минимальна, именно это и означает: «покупай — дешево». И продавать предприятие нужно тогда, когда его дела великолепны, именно в это время оно стоит максимальную цену, именно в это время оно дорого.

Большинство поступает наоборот, о чем и говорит правило Парето. 20% играющих на бирже получают 80% доходов, остальные 80% участников торгов оплачивают доходы тех 20%.

Когда в России был бум предъявительских ценных бумаг, мне удалось поиграть на бирже. И я помню, как тяжело было удержаться от искушения купить акции, которые уже очень дороги, но продолжают расти. И как трудно заставить себя купить акции, которые в очередной раз упали и продолжают падать в цене, но которые продаются по цене бумаги, из которой они изготовлены. Но именно такие решения дают тысячи процентов прибыли.

Биржа, на которой находится тысячная толпа (в отдельные дни на Центральной Российской Универсальной Бирже «ЦРУБ» продавали больше 4 тысяч входных билетов), оказывает почти гипнотическое действие, и даже если ты это понимаешь, противостоять воздействию толпы почти невозможно.

С точки зрения закона барона Ротшильда (а благодаря своему закону он стал фантастически богат), именно сейчас подходящее время для покупки за бесценок (в рассрочку) предприятий, находящихся в плачевном состоянии. Затем нужно заниматься их развитием с помощью своего предпринимательского таланта, и продавать, как только предприятие станет более или менее успешным.

Одно из качеств предпринимателя — это способность принимать решения, прямо противоположные мнению подавляющего большинства. И именно такие решения приносят сверхприбыли. Поэтому столь негативное отношение большинства к возможности сейчас делать бизнес в России, говорит о состоянии рынка, которое может давать колоссальные доходы. Именно потому, что большинство эту возможность отрицает.

Например, недостаток денег в расчетах предприятий между собой говорит о возможности построения финансовых схем расчетов, дающих норму прибыли, которая и не снилась западным финансистам. Не берите в кредит дорогие деньги, берите в кредит дешевые, неликвидные долги. Они дешевы, они почти ничего не стоят, и условия вы можете получить фантастические. Покупайте дешево и в рассрочку, например, долги, продавайте дорого, например, успешные предприятия.

Еще раз повторю, то, что большинство считает недостатком, для меньшинства является источником высоких доходов. Попробуйте мыслить как изобретатель, превратите тяжелую ситуацию в источник доходов. Найдите противоречие в экономике. В ТРИЗе одним из шагов к изобретению, является вскрытие и обострение противоречия, которое мешает получить нужный результат.

Аналогично, как только вы сформулируете противоречие в экономической ситуации, вы можете найти сильный ход, который разрешает это противоречие, а это означает возможность получать доходы.

Итак, барон Ротшильд открыл закон, нам остается только пользоваться им. Хотя для этого придется идти против мнения большинства. Если ваша идея не кажется другим достаточно сумасшедшей, значит, она недостаточно прибыльна. Еще физики говорили об идеях в квантовой механике, которые недостаточно сумасшедшие, чтобы быть верными.

Умение противостоять мнению толпы, родственников, сотрудников, консультантов и многих других дает возможность провести в жизнь неординарные, нетривиальные идеи. Которые, как я уже говорил, очень эффективны, в отличие от рутинной, шаблонных решений.

Осталось еще несколько важных составляющих успеха, и хотя я обещал не расчленять целое, законы построения текста требуют перехода от одной темы к другой. Текст, также как и речь, невозможно воспринять одновременно, он обладает протяженностью и воспринимается последовательно. А мир нужно воспринимать весь сразу, целиком. Есть еще одна составляющая, без которой невозможно ни творчество, ни его материальное воплощение. Разные люди называют это по-разному: личная сила, масштаб личности, энергия, и так далее.

*Деньги потерять – ничего не потерять;
время потерять – много потерять;
энергию потерять – все потерять.*

Человек, обладающий личной силой, воздействует на людей слабее себя даже когда сидит молча. Его авторитетность воспринимается подсознательно. От чего зависит количество личной силы? По возрастанию, от физического здоровья, интеллекта и духовности человека. Причем вклад тела очень мал, чуть большее значение имеет интеллект и главное — это духовность.

Причем под духовностью не стоит понимать походы в церковь и чтение Библии. Человек, который ни разу не был в церкви и ничего не знает о христианстве, может быть по настоящему духовным и обладать огромной личной силой, и наоборот. Многие из тех, кто часто ходят в церковь, выполняют ритуалы, даже и не подозревают о том огромном смысле, который скрывается за этими ритуалами. Но, к сожалению, понимание сущности религии недоступно большинству.

Существует знание эзотерическое (например, научные знания), и эзотерическое. Эзотерическое знание — это знание, защищенное двумя барьерами; во-первых, оно скрывается посвященными от не готовых к нему; во вторых, даже если оно становится доступным, оно не может быть понято, если человек не дорос до этого знания.

Существо христианства — это эзотерическое знание, и немногим священникам это доступно. Эзотерическое знание, в отличие от эзотерического, обладает огромной силой и поэтому оно может быть очень опасным, если попадет не в те руки.

Уровень духовности, личная сила и эзотерические знания — это разные стороны одного и того же. Эзотерические знания — это знания об устройстве мира, о законах этого мира.

Владеющий этими знаниями способен оперировать людьми и ситуациями так же легко, как фигурами на шахматной доске. И ничто, кроме собственных жизненных принципов не может помешать ему злоупотребить этим. Приведу один эзотерический принцип в качестве примера и постараюсь объяснить его опасность.

Мы часто делим людей и поступки на добрые и злые, и считаем, что добро — это хорошо, а зло — это плохо. Но уже в примере с гуманностью становится понятно, что различить, где добро и где зло, очень трудно. Например, помощь людям почти всегда разворачивает того, кто ее получает, и тешит эго того, кто оказывает помощь. Не рыбу надо давать голодному, а удочку. А это часто воспринимается как жестокость.

Так вот, на самом деле не существует отдельно добра или зла; в каждом поступке содержится как добро, так и зло. Чем больше делается добра, тем больше зла. И, как это не кажется шокирующим, чем больше зла, тем больше добра. Поэтому не имеет значения, как отвечать — добром на добро, или злом на зло, добром на зло или злом на добро; это все равно ничего не меняет в нашем мире.

Это движение по замкнутому кругу. Чем опасно это утверждение? Оно для человека недалекого оправдывает зло и лишает его хоть каких-то ограничений. Только человек, выработавший собственную этическую систему и сознательно поставивший себе запреты, может размышлять на подобные темы. Слишком дороги здесь могут быть ошибки. Так как же быть с добром и злом? Правильными являются поступки не добрые и не злые, а те, которые находятся на границе, проходят через ноль.

Нулевые поступки не нарушают баланса в мире, не разрушают гармонию; именно это имели в виду даосы, когда говорили о недеянии. Мастер не изменяет мир, он его отражает, он не воздействует на человека — так же, как не воздействует на человека зеркало, но человек реагирует. Мастер отражает, а все остальное происходит само. Вместо того чтобы доказывать человеку, что он что-то делает неправильно, покажите ему видеозапись этой деятельности и эффект окажется намного сильнее водопада слов. Мастер

умеет это делать без видеозаписи, он всего лишь обращает внимание человека, а все остальное тот делает сам. Причем почти всегда человек даже не замечает, что это он не сам заметил, а ему показали.

Милтон Эриксон — всемирно известный американский психотерапевт, который создал эриксоновский гипноз, на основе изучения деятельности которого и была разработана система нейролингвистического программирования (НЛП), шуточно жаловался, что из-за своего мастерства он не может много зарабатывать.

Обычный психотерапевт проводил десятки, а то и сотни сеансов, иногда годами, чтобы помочь своему пациенту. И каждый визит хорошо оплачивался. Эриксон делал это за несколько минут так, что иногда только через полгода пациент вспоминал о том, что у него была проблема, от которой он незаметно для себя избавился во время сеанса у Милтона Эриксона. И пациент бежал к Эриксону, извиняясь, что он совсем забыл его поблагодарить за помощь.

Мастерство незаметно, хорошо видна тяжелая работа.

Вернемся к эзотерическому знанию. Здесь тоже есть замкнутый круг. Человек не может значительно увеличить личную силу, не получив эзотерическое знание, но заметить эзотерическое знание он сможет только тогда, когда будет иметь соответствующий уровень развития, или личной силы.

Эзотерическому знанию обучают способом «НЕ ТО», экзотерическому — способом «ТО». Эзотерическое знание нельзя получить, о нем можно догадаться. Повторюсь, первый способ дает личное развитие; второй — возможность получить результат, соответствующий сегодняшнему уровню человека. Первый способ — это сев, второй сбор — урожай. Тот, кто только собирает урожай, может собрать только чужой урожай. Тот, кто только сеет, готовит чужие урожаи. Первое не является злом, второе не является добром. И то и другое является глупостью. Все, что отклоняется от нуля, является глупостью, и чем дальше, тем большей. Мудростью является синтез антитезиса «НЕ ТО» и тезиса «ТО». Сделайте это на досуге.

Человек может получить доступ к силе тогда, когда он будет достаточно мудр, чтобы этой силой воспользоваться, когда он сможет выполнить правило Гиппократова — «Не навреди». Когда он не будет добреньким, а сможет воздать каждому, по делам его. А измерить это очень и очень нелегко. Человек получает власть не случайно. Приведу в качестве примера один из механизмов, благодаря которому человек получает власть, становится лидером.

Представьте себе 4 — 5 ребят лет пятнадцати, которые идут по улице и решают куда пойти. Что происходит? Один предлагает пойти в кино, второй на речку, третий во двор и тут наступает пауза. Все оборачиваются на лидера и ждут, что он скажет. Почему же он лидер?

Оказывается, что этот человек чаще других предлагает то, что является мнением большинства, и поэтому вместо бесплодных споров лучше положиться на его мнение. И второе — его решения там, где есть проблема и выбора нет (никто не знает, что делать), оказываются лучшими.

Право на решения получает тот, кто объективно решает лучше, чем другие. Право на силу получает тот, кто объективно лучше других может ей распорядиться. Кто же лучше других может распорядиться личной силой? Тот, кто имеет цель не удовлетворить свое тщеславие, а имеет в качестве цели личное развитие.

Тот, кто развивается, не спешит получить, он знает, что в дальнейшем, когда станет сильнее, получит все, что захочет, одним легким движением. Главное, чтобы был прогресс, пусть не ежедневный, но хотя бы от года к году. Если происходит рост, развитие личности, личная сила прибывает. Если личная сила используется ради удовлетворения эго, тщеславия, самолюбия — она убывает. Эзотерические знания — это знания как стать сильнее, как нарастить личную силу. Но там нет ничего про то, как делать бизнес, стать богаче и беззаботнее. Поэтому эзотерическое знание и не замечает тот, кого эта тема не интересует. Человек осознает только то, на что нацелено его внимание, а на что нацелено внимание большинства, мы с вами знаем.

В качестве ситуации, в которой находится каждый из нас, приведу такую картинку. Вы идете за грибами по хорошей дороге и начинаете замечать на обочине грибы. У вас есть выбор — идти дальше, где грибы крупнее и их намного больше, или начинать собирать под дорогой. Но если вы начнете собирать, то потеряете время и не дойдете до грибного места.

А на том конце этого шоссе грибы уже размером с театральную тумбу, и рядом бесплатно предоставляются машины для доставки грибов. К сожалению, синичка слишком часто оказывается привлекательнее журавля. Но тогда не нужно завидовать тем, кто поймал журавля. Вы сами сделали выбор, и сами получаете то, что выбрали.

Личное развитие — самый эффективный бизнес, выгоднее продажи наркотиков и оружия. Но очень сильно искушение остановиться. Вы спросите, а пока я буду заниматься развитием, кто меня будет кормить? Никто. Не нужно крайностей. Речь идет о приоритетах. Если вы каждую бизнес-ситуацию рассматриваете не как способ заработать, а как возможность развиваться, как тренинг, то делаете вы тоже самое, но ваша эффективность растет. Речь идет всего лишь об изменении точки зрения. Изменение точки зрения, направления внимания изменяет мир.

Вернемся к личной силе, к энергетике. Человечество давно нашло ответы, как повышать личную силу. Йоги разработали подробнейшую систему, как остановить блуждание разума. Те же йоги и многие другие, а за ними Поль Брег в Америке, Геннадий Малахов у нас, разработали подробнейшую систему оз-

доровления организма и вывода его на поражающий воображение уровень бодрости тонуса и работоспособности. Болезни только от лени ума.

Мало болезней, например, могут выдержать сорокадневное голодание. А при помощи каскадного голодания — пять дней сухое голодание (без пищи и воды), пять дней нормального питания, и так пару месяцев — лечатся СПИД, лейкемия, лучевая болезнь.

Голодание, на мой взгляд, идеально демонстрирует тезис, что все есть рядом, нужно только увидеть. Для того, чтобы лечиться с помощью голодания, не нужно денег, врачей, больниц. Нужно желание и элементарные знания об этом, но сейчас на эту тему изданы десятки книг.

Лекарство есть у каждого из нас, буквально под носом (под носом находится рот). Но вместо этого человек будет страдать десятилетиями, пить дорогие таблетки, которые не помогают, а в лучшем случае снимают внешние проявления, и перекладывать ответственность на бедных выпускников медицинских вузов — а если там учат так же, как инженеров, то мне страшно за больных. Кстати, американская медицина несколько не лучше. Внешне все выглядит очень эффектно, но причину, а не симптомы заболевания никто не может устранить, кроме самого больного.

Приведу еще один пример, чтобы закончить с этой темой. Существует такая система Бутейко, которая заключается в том, что человек волевым усилием ограничивает свое дыхание.

Там есть специальная, несложная методика применения, но дело не в этом. Дело в том, что путем ограничения дыхания лечится, и очень быстро, более двухсот заболеваний. Приступ астмы снимается за несколько минут. Так вот, для того, чтобы использовать методику Бутейко, нужна только воля. Но статистика говорит, что только двадцать процентов больных доводят дело до конца и получают здоровье. Остальные бросают упражнения и опять начинают пить таблетки, и иногда дело доходит до операций и даже хуже.

Даже принять на себя ответственность за свое же здоровье могут только двадцать процентов людей. Вот вам и причина страданий, болезней, «неразрешимых проблем».

Для того, чтобы повысить личную силу, нужно заниматься ее повышением. Как гласит закон Ламарка, орган, который не упражняется, атрофируется (исчезает в процессе эволюции).

Человек, обладающий большой личной силой, вызывает доверие, этому человеку нет необходимости хитрить и обманывать. Он силен, а значит может выполнить свои обещания. Вы всегда можете добиться того, что вам нужно, от человека, личная сила которого меньше, чем у вас. И наоборот, вы не сможете противостоять человеку, который вас сильнее.

А, значит, вы будете соглашаться на невыгодные условия, и уступать там, где нужно отстаивать свои интересы. Чем выше личная сила человека, тем больше у него возможностей, чем меньше силы, тем больше ограничений. Мастер не имеет личной силы, он пуст, он пользуется энергией вселенной, а значит, количество энергии, которое он может использовать, бесконечно.

Если вы считаете себя аккумулятором, то запас вашей энергии ограничен, и вы вынуждены периодически подзаряжаться. Если же вы считаете себя одной из опор линии электропередачи (ЛЭП), то вам не нужно накапливать энергию. Когда она вам понадобится, вы легко возьмете столько, сколько нужно. А в остальное время вы просто передаете (ретранслируете) через себя энергию дальше. Чем гармоничней ваше взаимодействие с миром, тем больше энергии может протекать через вас. Тем опорой более мощной линии электропередачи вы будете.

Если говорить о вкладе интеллекта в личную силу, то блуждание разума растрчивает личную силу, а концентрация накапливает. Мало кто может управлять своим вниманием. Управление вниманием — первый шаг к остановке блуждания разума, или внутреннего монолога.

Если мы последуем за собой, то обнаружим, что непрерывно сами с собой разговариваем, и эта мысленная болтовня истощает наши силы. Остановка внутреннего диалога делает возможным концентрацию на одном вопросе. А при достаточно долгой концентрации не существует проблемы, которую нельзя решить.

Сильные люди неторопливы, и не только в движениях. Но и в мыслях. Они мыслят тщательно, со вкусом. Обдумав один вопрос и получив удовольствие от принятого решения, не торопясь, они переходят к другому. Люди с небольшой личной силой суетливы в движениях, и особенно в мыслях. Мысли скачут как белки, или даже как кузнечики. И не одна не додумывается до конца.

И самый большой вклад в личную силу дает духовность. А что это такое? Духовность соответствует гармоничности человека и, особенно, гармонии во взаимоотношениях человека и мира. Чем духовнее человек, тем меньше у него проблем. Чем менее конфликтны отношения человека и мира, тем выше уровень духовности. Мастер сливается с миром, он не отличает себя от мира, он отождествляет себя со вселенной. Он не видит разницы между собой и остальным миром. Именно к этому призывают, казалось бы, мало похожие друг на друга религии, а совсем не к поклонению седому бородатому дедушке, сидящему на облаке. Перестать отличать себя от окружающего мира, потерять индивидуальность — вот путь к сверхэффективности. Не могут части, элементы одной системы всерьез между собой конфликтовать, это как минимум глупо.

*Счастлив тот, кто давал другим
и сам брал блага жизни.
Рудаки*

Чем эгоистичнее человек, чем больший он индивидуалист, тем он слабее. Чем больше он отождествляет себя с миром, тем он сильнее. Это, опять-таки, вопрос восприятия мира. Изменив таким образом точку зрения, вы становитесь эффективнее, потому, что видите мир таким, каков он есть на самом деле.

Зачем нужна сила? Сила нужна для того, чтобы ее можно было не применять. То, что требует от слабого напряжения всех сил, для сильного легко. Чем вы сильнее, тем легче вам достается то, что вы хотите. Поэтому тяжело работают и очень устают слабые. Сильные делают все легко и очень редко устают. Хотите жить легко, наращивайте личную силу. Хотите жить тяжело, продолжайте много работать.

Существует ли легкий способ увеличить свою личную силу? Конечно, существует, но я его не знаю. Если он вам известен, тогда, пожалуйста, немедленно сообщите мне.

Я сейчас задумался, что еще могло бы интересовать читателя. Может быть, ответ на вопрос — если ты (автор) такой умный, то почему у тебя так мало денег?

Самый легкий ответ такой: я еще не волшебник, я только учусь. Второй вариант: я не схожу с шоссе, чтобы собирать маленькие грибы, а тороплюсь в грибные места. Но это все отговорки. Все-таки не относится ли автор к тем, кто учит тому, что не умеет сам? Что-то я, конечно, умею, но хочется намного большего. По крайней мере, до Мастера еще очень и очень далеко. Но, как известно, чем более высокая поставлена цель, тем более сильные решения можно найти. Если серьезно, одна из причин, что я еще не мультимиллионер (в долларах) это, как я думаю (конечно, ошибочно) — недостроенная команда.

Поэтому одна из задач этой книги — это усилить команду до необходимого уровня. Не так давно мне удалось заработать около миллиона долларов, но потом я его потерял. Не сумел вовремя провести качественные изменения. Укусила кобра. И эту книгу я пишу как раз перед началом нового проекта. И эта книга и есть проектирование фирмы и бизнеса. В процессе написания я готовлюсь к новому прыжку в воду. Я это уже делал раньше и знаю — когда прыгнешь, нужно грести, а когда руки заняты, писать невозможно.

Прочитал объяснения, все очень убедительно — а все-таки, почему я не могу сейчас похвастаться успехом? Понятно, что не хватило компетентности и личной силы, мешали иллюзии и комплексы; а все-таки, в чем причина? Я думаю, главная причина в том, что я слишком торопился.

*Всякий кто спешит, тем самым демонстрирует,
что дело, за которое он взялся, ему не по зубам.*

Хотелось быстро, а не нужно быстро, нужно хорошо. Сделанное хорошо остается на века. Сделанное быстро так же быстро и разрушается.

Сделанное наспех редко хорошо сделано.

Сократ

Мастер не торопится, но делает быстро и хорошо; дилетант торопится, делает ошибки и ему приходится все начинать сначала.

Здесь имеет смысл привести отрывок из книги «Раджа-йога», автора, к сожалению, я указать не могу.

Мы закончим эту главу анекдотом о методах знаменитого естествоиспытателя Агассиса, применявшихся им при обучении своих учеников. Они были известны своим умением точно наблюдать и воспринимать и вытекающую из него способность «размышлять» о виденных ими вещах. Многие из них заняли выдающееся положение, что они приписывали в значительной мере полученной ими тщательной подготовке.

Рассказывают, что однажды Агассису представился студент-новичок, прося дать ему работу. Ученый взял рыбу из сосуда и, положив ее перед студентом, велел ему тщательно рассмотреть ее и рассказать ему затем о своих наблюдениях. Затем он оставил его одного с рыбой. Она ничего особенно интересного собой не представляла, походя на многих рыб, виденных студентом раньше. Он отметил, что у нее были плавники и чешуя, рот, глаза, даже хвост. Через полчаса он был убежден, что рассмотрел все, что только можно было рассмотреть. Но Агассис все не приходил.

Время шло, и юноша, которому нечего было больше делать, стал скучать и чувствовать нетерпение. Он пошел искать учителя, но не нашел его, и ему пришлось вернуться и снова созерцать несносную рыбу. Прошло несколько часов, и он знал про рыбу немногим более, чем узнал о ней сначала.

Он ушел завтракать и, вернувшись, снова принялся изучать рыбу. Он начинал ощущать неудовольствие и разочарование, и пожалел, что пришел к Агассису, представлявшемуся ему теперь нелепым стариком, далеко отставшим от современности. Затем, чтобы убить время, он принялся считать чешуйки. Потом сосчитал иголки в плавниках; нарисовал рыбу и, рисуя ее, заметил, что у нее не было век. Таким образом он открыл то, о чем его учитель часто упоминал на лекциях, а именно что «карандаш лучше всяких глаз». Вскоре после этого учитель вернулся и, ознакомившись с наблюдениями ученика, оставил юношу разочарованным, сказав ему, чтобы он продолжал смотреть и, может быть, что-нибудь и увидит.

Это уязвило самолюбие юноши, и он стал работать карандашом, отмечая мелкие подробности, раньше ускользнувшие от его внимания, но теперь казавшиеся ему совершенно очевидными. Он начинал проникать в тайну наблюдения. Мало-помалу он стал открывать в рыбе новые интересные стороны. Но это не удовлетворило учителя, продержавшего его на этой работе над рыбой в течение целых

трех дней. К этому времени студент действительно знал кое-что о рыбе и, главным образом, распознал секрет и приобрел привычку тщательного наблюдения и восприятия подробностей.

Много лет спустя юноша, достигнув известности, говорил: «То был лучший урок по зоологии, который я когда либо имел; влияние его распространилось на подробности всех последних изысканий; то было наследство, оставленное профессором мне, как и многим другим — наследство огромной ценности, которое мы не могли купить и с которым не можем расстаться».

Жить нужно, наслаждаясь каждой секундой, а не мечтая — вот заработаю и заживу. Так и проходят годы и десятилетия, а мы все мечтаем о будущем. А может, сейчас нужно начать жить, ничем не хуже эта секунда той будущей. Нужно перевести внимание с будущего, о котором мы мечтаем, и с прошлого, которое мы пережевываем снова и снова, на настоящее.

Нужно выбросить жвачку прошлого и перестать ожидать светлого будущего. Жить нужно тем мгновением, в котором будущее превращается в прошлое. Мы ничего не можем сделать с будущим и тем более с прошлым, поэтому о прошлом и будущем можно смело забыть.

Мы можем что-то сделать только сейчас, вот сейчас и нужно это делать, и не ради завтра, а ради самого этого мгновения. Которое должно быть наполнено жизнью и радостью.

Это опять вопрос состояния, точки зрения. Состояние, когда живешь только этим мгновением, и ни о чем больше не думаешь, и есть состояние счастья. И для счастья не нужно ничего делать с миром, достаточно войти в это состояние.

Нужно так же наслаждаться каждым мгновением, как мы наслаждаемся вкусом хорошего коньяка. Люди, которые умеют получать радость от каждой секунды, нравятся другим, к ним тянутся, с ними хотят иметь дело. Никто не хочет иметь дело с людьми, которые вечно в плохом настроении. И, наоборот, приятно, лишний раз предложить что-нибудь хорошему человеку.

Вот и простой способ добиться успеха. Стань веселым человеком, и все сразу повернется к лучшему. Удача не любит угрюмых и озабоченных. Она ищет веселых и жизнерадостных.

Не имейте дела со скучными людьми, не умеющими наслаждаться жизнью, они отпугивают удачу, и питаются вашим хорошим настроением, взамен излагая свои проблемы и выливая свое раздражение. Плохое настроение снижает личную силу, хорошее — увеличивает.

Как говорит Николаус Б. Энкельман в своей книге «Преуспевать с радостью», хорошее настроение — вопрос тренировки.

*Не бывает мрачных времен,
бывают только мрачные люди.
Р. Роллан*

Люди, которые почти постоянно в хорошем настроении, научились вводить себя утром в это состояние и потом поддерживать его весь день. Они не жалуются на других, что вот опять мне испортили настроение, а управляют своим состоянием.

У меня такое чувство, что я пошел на поводу у соображения выглядеть получше перед читателями, и все — так скатился к конкретным рецептам. Хотя обещал не расчленять целое на части. Как можно говорить о целом?

О целом говорят языком не рецептов, а историй, притч, образов и аналогий, но всякая аналогия опасна тем, что каждый человек увидит в ней свое. Лучший образ, как мне кажется, это образ Мастера, он позволяет нарисовать идеал, сравнение с которым помогает поставить задачу.

Существуют ли Мастера на самом деле? Я думаю, что да, и даже в наше время. По крайней мере, в истории человечества такие люди известны и вам их имена хорошо знакомы. В прошлом деньги зарабатывались чаще всего путем насилия; тирании власти; земли, получаемой по наследству; и так далее. Поэтому богатый человек был фактически рабовладельцем. И быть богатым, и не совершать насилия и подлости было почти невозможно.

Сейчас решающим для финансового успеха становятся личные способности человека. Поэтому, я думаю, возможен путь к Мастеру через бизнес. Бизнес дает независимость, возможность реализовывать свои собственные идеи и, как мне кажется, главное — позволяет не иметь начальства над собой; правда, за это приходится платить ответственностью. Кроме того, бизнес — это соревнование, соревнование на рынке. А, значит, соревнуясь и проигрывая достойным противникам, можно становиться сильнее.

Есть еще много тонкостей, нюансов, о которых можно говорить бесконечно, но, думаю, я сумел вас убедить, что только личное развитие — путь к успеху. Как ускорить личное развитие?

Прежде всего, желательно иметь пример. Пример человека, который намного сильнее вас, и у которого вы смогли бы учиться, просто наблюдая его и впитывая его существо. Не нужно вычленять какие-то отдельные приемы, попробуйте почувствовать этого человека. Известно, что человеку, который вам нравится, которого вы уважаете, начинают незаметно для себя подражать: перенимаются жесты, манера говорить, словечки и обороты речи.

Чем больше разница между вами и этим человеком, тем быстрее вы будете учиться. Учиться у того, кто не сильнее вас, бесполезно, и бесполезно слушать лекции слабых людей.

Где найти такого человека? Это совсем не обязательно человек, занимающий высокое положение. Но это обязательно несуетливый человек и человек, который пользуется огромным авторитетом у своих

знакомых и родственников. В его присутствии начинаешь испытывать покой и уверенность в завтрашнем дне.

Можно сказать, что это мудрый человек, но трудно описать, как выглядит мудрость. Если вам удастся найти такого человека, не нужно с ним много разговаривать — постарайтесь просто проводить рядом побольше времени. В молчании.

Существенное не передается словами, существенное передается молчанием. Умеющий естественно молчать гармоничен, глупец боится молчания. Как известно, слово произнесенное — есть ложь. То есть, выражая мысль словами, вы искажаете мысль; передавая мысль в молчании, вы передаете ее точно. Но нужно уметь понимать язык молчания.

Мысль очень тонко и сложно устроена. Передать мысль словами так же сложно, как из валунов делать садовые дорожки. Слова слишком велики и грубы для передачи мыслей. Молчание — это глина, из которой можно вылепить все, что вы хотите. Человек не думает словами, человек словами пытается выразить мысль. Мысль объемна, она многогранна и многозначна.

Если мысль — это клубок, то последовательность слов — это нить. Мысль приходит в сознание целиком и мгновенно, а выражать ее (разматывать клубок) приходится по частям и достаточно долго; в результате многое теряется. Тем более, часто клубок столь запутан, что размотать его, выразить все — просто невозможно. В молчании передаются мысли, в словах — заблуждения.

В молчании накапливается личная сила, в словах она расходуется. Да вы, наверно, и сами замечали опустошенность, после того как много говорили и говорили лишнее. Словами нужно пользоваться только тогда, когда без них нельзя обойтись. Чем экономнее вы используете слова, тем большей силой наполнено каждое ваше слово.

Кроме этого, чем больше пауза между вашими словами и предложениями, тем значительнее воспринимается то, что вы говорите. Известно, что люди, которые говорят очень быстро, это люди, страдающие от недостатка признания. Они спешат, они хотят, чтобы их быстрее оценили.

Люди, которые говорят медленно, уверены в себе и это отражает их речь. В процессе разговора доминирует тот, кто слушает и задает вопросы, а не тот, кто многословен. Краткость — сестра таланта. Молчание — его отец. Давайте людям выговориться, не перебивайте их, и побеждайте искушение вставить что-нибудь сами. Каждое ваше слово должно быть словом силы.

*Очень трудно заставить себя говорить,
труднее заставить себя молчать,
еще труднее заставить себя думать,
но самое трудное —
это заставить себя чувствовать.
В. Сухомлинский*

Бессильные слова не нужны ни вам, ни вашему собеседнику. Ваша личная сила ограничена, поэтому бережно используйте ее. Лучше потратьте время, но сохраните силу.

Если время — это деньги, то личная сила — это большие деньги. И умение наращивать свою личную силу — это путь, в том числе, и к большим деньгам. У Карлоса Кастанеда вопрос личной силы рассмотрен очень подробно. Кстати, если сравнивать время с деньгами, то, на самом деле, время дороже денег. Потерянные деньги можно вернуть, нельзя вернуть истраченное время. Кстати, преуспевающие предприниматели принимают решения, исходя из экономии ВРЕМЕНИ, а не денег. Они тратят деньги, чтобы сэкономить время, и ни в коем случае не наоборот. Наемные рабочие безвозвратно меняют время на деньги. Мы обнаружили еще один ресурс, который есть у всех — это время. Количество этого ресурса не зависит от образования, начального капитала, способностей. Попробуйте его выгодно вложить. Хотя бы с отдачей 1 доллар в секунду. А еще лучше, получите за 1 секунду вашего времени часы, месяцы и годы работы других людей.

*Кто не знает цену времени,
тот не рожден для славы.
Л. Вовенарг
Дороги деньги,
жизнь человеческая еще дороже,
а время дороже всего .
А.В. Суворов.
Потеря времени тяжелее всего
для того, кто больше знает.
И. Гете*

Хочется чем-нибудь удивить читателя. Чем ближе к концу, тем, как я замечаю, меньше новизны, а значит, и творчества. Слово — серебро, молчание — золото. Но многозначительно молчать со страниц книги довольно затруднительно.

Пожалуй, можно безуспешно попытаться заинтересовать читателя следующим тезисом:

Прекратите думать о других, заботиться о других, беспокоиться о других; это одна из хитростей нашего ума, который старательно находит причины не заниматься самим собой.

*Если бы люди стремились совершенствовать
сами себя вместо того, чтобы спасти весь мир.
Если бы они пытались сами добиться
внутренней свободы вместо того,
чтобы освободить все человечество, —
как много они сделали бы для
действительного освобождения человечества.
(Древняя китайская мудрость)*

В Библии сказано — «Спасись сам, вокруг тебя спасутся тысячи».

Поэтому, читатель, если ты слышишь, что кто-нибудь (например, ты сам) ссылается на то, что он заботится о детях, родителях, родных или еще о ком-то и поэтому ему некогда заниматься собой, знай, что слышишь чудовищную ложь; это попытка снять с себя ответственность за собственную жизнь под благовидным предлогом. Это изощренный способ ни за что не отвечать.

Почему жизнь ребенка важнее жизни родителей, и те должны от чего-то отказываться? Этот ребенок еще ничего не значит в этой жизни, будет ли с него толк, неизвестно. Но уже взрослые люди, которые многое могут, бросают все это ради эфемерного будущего. Этот ребенок вырастет, у него появятся свои дети, и он бросит свое будущее под ноги своему ребенку, и так до бесконечности. Я не призываю вас бросать детей, я говорю о приоритетах; сегодняшняя жизнь взрослого важнее эфемерного будущего маленького человека.

Человечество придумало изощренный способ переложить ответственность за успех в жизни на своих детей. Если я не добился, то мой ребенок добьется. Конечно, добиваться от беззащитного маленького человечка, чтобы он хорошо учился, ходил в музыкальную школу, бассейн, стадион, изучал иностранные языки, и так далее, намного легче, чем сделать что-нибудь из этого самому.

А если не получится, то и причина наготове. Ребенок ленив, неблагодарен, неспособен, попал в плохую компанию, и так далее. А я для него все сделал. А он этого не ценит. Может, сделать что-нибудь для себя и оценить это как следует? Как сказал П. Буаст — «Не делайте из ребенка кумира: когда он вырастет — потребует жертв».

Аксиома обучения заключается в том, что вы не сможете научить ребенка тому, что сами не умеете. А, значит, если он пойдет дальше вас, то это означает, что он научился этому у кого-то другого. Если же ребенок такой же неудачник, как и вы, значит, он хорошо учился у вас.

Поэтому, если вы недовольны своей жизнью, если вы не смогли чего-то добиться, ради Бога, не портите жизнь ваших детей, не занимайтесь сами их воспитанием. Доверьтесь удачливому и ВЕСЕЛОМУ человеку, только проверьте, чтобы этот человек не имел педагогического образования. На эту тему тоже есть афоризм.

*Вам не удастся создать мудрецов,
если вы будете в детях убивать шалунов.
Ж.-Ж. Руссо*

Я бы добавил, что тем более нельзя убивать шалунов во взрослых.

Как известно, иностранцы в Москве никогда не принимают на работу в кафе и рестораны людей, которые работали в советском общественном питании. Я думаю, что если бы они начали делать средние школы, то не принимали бы людей с педагогическим стажем.

И как не изменяй названия на лицей и колледж, пока там останутся те же люди, ничего не изменится. Сколько клеймили коммунистическое прошлое, но, например, как было построено родительское собрание по образцу партийного или комсомольского, так все и осталось.

Начал говорить о детях и чуть не забыл о женщинах. Конечно, не забыл. На самом деле, это обычная человеческая привычка — мы привыкли скрывать то, о чем думаем больше всего.

Я однажды прочитал и сразу поверил, что все великие люди (мужчины) были гиперсексуальны, и нет ни одного мало-мальски известного человека среди импотентов. Опять-таки известно, что самым сексуальным органом является голова, там появляются мысли о сексе и там они реализуются (или нет).

Каждый тоталитарный режим всегда боролся с сексуальной свободой. Для того, чтобы подчинить людей, нужно прежде всего создать жесткие сексуальные запреты, табу. И как нам теперь известно по самим себе, это в СССР было успешно реализовано.

У Ошо Раджниша есть увлекательные, парадоксальные тезисы на тему любви и брака — если найду, обязательно вставлю. А пока изложу своими словами. Как только отношения между мужчиной и женщиной начинают зависеть не от любви, а от других причин, например, жилья, денег, даже от детей, то это означает не больше и не меньше, чем проституция. Причем часто с обеих сторон: одна половина платит одним, другая — другим. И в нагрузку секс. Секс, который теперь называется супружеской обязанностью. Теперь женщина имеет право обижаться на невнимание, а мужчина имеет право домогаться, нажравшись. Теперь мужчина не имеет права (открыто) оказаться в постели с женщиной, которую хочется больше. А должен оказывать внимание той, которую не хочется. А женщина получает право говорить, что все они, кобели, одинаковы. О том, как поступают женщины, я говорить не буду, предпочитаю говорить от собственно-го имени.

И что же делать? А черт его знает. Почему-то сначала чувство вспыхивает и кажется, что с этой женщиной готов быть вместе всю оставшуюся жизнь, и даже сам в это веришь, а потом оно куда-то девается. И вроде ничего плохого не делал. А такое чувство, что в чем-то виноват. Хотя, на самом деле, это действует набор женских приемов. Один из способов создать чувство вины у мужчины, это сначала требовать от него обещания (до того), а потом за них упрекать.

*Легче семь женщин пленить,
чем отделаться от одной.*

Но не будем плохо говорить о том, что, собственно, и составляет основное содержание жизни мужчины. О женщинах. Ясно, что все то, что мужчины совершают, делается или для женщины, которая была, или для той, которая еще только будет, и иногда для той, которая есть. В отличие от секса, ресторанов, путешествий и бизнеса, женщины никогда не надоедают. Какая-то конкретно может надоесть, но в целом — никогда. Так как мы все больше о бизнесе, то из моих наблюдений, бизнесу очень способствует любовь в весенней фазе и противопоказана в осенней (особенно со скандалами).

Эмоциональный подъем просто необходим для успеха. И вот еще что. Постарайтесь не давать женщинам много денег, это, как обычно, вам дорого обойдется. Лучше всего, чтобы женщина (особенно умная), даже примерно не представляла ваши доходы. Во времена свободного предпринимательства для сокрытия доходов достаточно только желания. Можно использовать эмпирическое правило. Попробуйте не тратить на женщин больше 10% ваших доходов. Я понимаю, что иногда они бывают просто бесподобны, но здесь нужно мужество.

Но все-таки вернемся к обучению.

Если говорить об обучении, то на меня, например, произвели неизгладимое впечатление организационно-деловые игры (ОДИ). Как говорил товарищ Сталин: «Эта штука будет посильнее «Фауста» Гете»

Как и любую хорошую вещь, описать ОДИ тому, кто в ней не участвовал, почти невозможно. Основателем ОДИ был Г.П. Щедровицкий, который до этого лет двадцать с группой единомышленников изучал мышление величайших умов человечества, гениев. Организационно-деятельностная игра как раз и построена по тем законам, которые были открыты этой группой.

Но в ОДИ мыслит не один человек, а 10-50 или больше, и качество мышления возрастает колоссально. Экспертных знаний и совокупной интеллектуальной мощи участников бывает достаточно, чтобы поставить и за 3-4 дня разрешить практически любую реальную проблему. Которая до этого казалась и была неразрешимой.

А кроме решения проблемы, появляется и команда, которая до тонкостей знает предмет.

Здесь есть только одно ограничение: уровень группы ведущих ОДИ должен быть выше уровня участников, только в этом случае достигается личностный рост участников. По интенсивности мыслительной деятельности я не могу найти аналогов ОДИ. Но, еще раз повторю, что проведение ОДИ — это не ремесло, а искусство, и поэтому от ведущих на 99% зависит эффективность игры. Разница между играми разных ведущих такая же, как между любительской съемкой и фильмом гениального режиссера.

Скорость обучения возрастает в десятки, а может и сотни раз, если очень сильна команда, проводящая ОДИ. Я согласен с Г.П. Щедровицким, который говорил, что технология обучения XXI века. Объемы информации возрастают колоссально, и поэтому необходимы намного более интенсивные технологии обучения, чем те, которые появились в XVI веке и до сих пор используются практически без изменений.

Область обучения оказалась наиболее консервативной областью человеческой деятельности, и кроме так называемых технических средств обучения за последние 400 лет в педагогике почти ничего не изменилось. Да, конечно, есть разные прогрессивные методики, но массового распространения они не получили и, соответственно, система образования в целом мало изменилась.

Да это и понятно; человек намного сложнее, чем компьютеры или автомобили. Но дальнейшее развитие цивилизации тормозит именно система образования.

Обучение необходимо, но в настоящее время совокупный объем знаний человечества превзошел любые разумные пределы. Поэтому бессмысленно запоминать, все равно запомнить можно сотые, тысячные, миллионные доли процента от того, что создало человечество.

Поэтому необходимо осваивать принципы, подходы и умение пользоваться справочной литературой. Главное не знания, а умение мыслить и использовать информацию.

И именно обучение мышлению должно занимать 90% обучения. В современном обучении 90% занимает усвоение знаний. Система, при которой один ученик стоит перед доской, а остальные в это время ничего не делают, для класса в 30 человек дает коэффициент полезного действия чуть больше трех процентов. А обучением мышлению просто никто не занимается, потому что обучать этому некому.

По-моему, Аристотель говорил, что самые мудрые люди должны не управлять государством, а заниматься обучением детей. Средний уровень учителей в школе и преподавателей в университетах сегодня ниже всякой критики, поэтому в обучении стоит рассчитывать только на себя. Кстати, все самые образованные люди в истории — это люди, которые достигли всего путем самообразования. Эффективно обучать себя самого весьма сложно. Но китайцы нас успокаивают: «Дорога в тысячу миль начинается с первого шага.»

Мы достаточно много времени провели вместе и уже можно быть предельно откровенным.

Если представить себе мировоззрение человека в виде небольшого особняка, то моей сверхзадачей было не подлатать крышу, а взять огромную кувалду и попытаться разрушить фундамент. Тебе судить, удалось ли мне добиться хотя бы нескольких трещин.

Если посмотреть на жизнь большинства людей, отягощенную беспокойством, страхами, реальными и вымышленными проблемами, то на ум приходит выражение «Лучше ужасный конец, чем ужас без конца». Только не подумайте, что под ужасным концом я подразумеваю физическую смерть. Нет, достаточно разрушить фундамент, добиться ментальной смерти, подвергнуть сомнению картину мира, перестать думать, что мир прост, грязен и ясен. Нет, он сложен, неоднозначен и таинственен. Р. Стивенсон сказал: «...мир скучен для скучных людей». Только подвергнув сомнению незыблемое, можно продвинуться вперед. Когда я сделал подзаголовок «Пособие для слабоумных», то совсем не шутил. Мы живем в безумном, ненормальном мире.

В мире, где люди могут убивать друг друга из-за прямоугольных листов бумаги, сложенных в пачки. Где десятки и сотни тысяч, а иногда и намного больше людей могут организованно, совершенно серьезно, с уверенностью в своей правоте, убивать друг друга из-за эфемерных идей.

В мире, где человек, проучившийся 10-11 лет в школе и затем 5 лет в институте, общим числом 15-16 лет, знает про устройство инфузории тувельки, может решить систему уравнений, но ничего не знает о том, как заработать себе на жизнь и как не прожить жизнь неудачником.

В мире, где хорошее настроение редкость, а жалобы на жизнь — норма.

В мире, где человек, всю жизнь ненавидит свою работу и с двадцати лет начинает мечтать о пенсии, а когда попадает на пенсию, недоволен пенсией и всей своей жизнью.

В мире, где родители старательно деформируют своих детей по своему образу и подобию с одной целью, чтобы дети прожили свою жизнь так же глупо и бездарно, как и их родители.

В мире, где слабоумие так же привычно, как грязные подъезды, загрязненная химией вода из водопроводного крана и реклама женских прокладок.

Слабоумные определяют мораль, ценности и правила в игре под названием жизнь. И осталось решить: принять правила игры слабоумных или играть по своим правилам. Нужно выбрать, на стороне какой команды играть, большинства или меньшинства.

Не деньги дают свободу, свободу себе дает сам человек; деньги дают свободу во внешнем мире, внутреннюю свободу нельзя купить. А внутренняя свобода дает возможность добиться свободы во внешнем мире.

Страх. Страх перед неудачей, перед будущим, ответственностью, страх перед свободой, самостоятельными решениями. Вот что составляет предмет размышления большинства. Хватит! Страх убивает радость в жизни. Страх убивает творчество. Страх убивает успех.

Для того чтобы быть успешным, нужно иметь, повторяя К. Кастанеду, несгибаемое намерение. Концентрация воли превращает препятствия в пыль. Для того, чтобы добиться концентрации воли, нужно решить один раз и навсегда — кто я, рабочая лошадь или хозяин своей жизни?

Волевой человек — это человек, который один раз решил, что он больше никогда не будет слабым. Чего бы это ему не стоило. Слабость — это то, чем мы убиваем свое предназначение в жизни. Сила — это решение быть сильным. Сила — это то, что мы себе разрешаем. Сила — это осознанный выбор. Сила — это вера в то, что ты родился для великого. Сила — это вера в себя.

Нет препятствий, кроме тех, в которые ты веришь сам. Нет ограничений, кроме тех, которые ты выbral сам. Нет невозможного для того, кто разрешил себе невозможное.

Так что, читатель, я разрешил себе разрушить твой фундамент из самых гуманных соображений: если я не столкну в воду, то вдруг больше никто не поможет.

*Если ты ничем не рискуешь,
ты рискуешь вдвойне.*

Эрика Йонс

Ситуация очень проста. Вот сейчас, в эту минуту ты должен решить, кто ты — тягловая лошадь или хозяин в своей жизни. Если ты не решишь это прямо сейчас, это тоже решение. Так что можешь спокойно выбросить эту книгу в мусорную корзину. Она тебе больше не понадобится. Займись чтением женских романов и просмотром мыльных сериалов.

Если ты еще читаешь эту книгу, это значит, что ты не выбросил ее — и сделал выбор. Ты решил, что ты лошадь — самокритично. Решил, что хозяин своей жизни? Придется доказать. На слово в подобных вещах я не склонен верить. Шутки шутками, но это решение придется запомнить и затем жить в соответствии с ним. Теперь тебе придется жить с этим. Или прозябать. В зависимости от принятого решения.

Мы здесь один на один, никто ничего не узнает. Зачем врать самому себе. Можно такое решение принять и потом его выполнить? Скажи самому себе и честно. Теперь так и действуй. Я самого начала сказал, что человек только сам может изменить свою жизнь. В лучшую сторону или худшую.

Если ты просто просмотрел предыдущие несколько абзацев, то ты зря потратил время на чтение этой книги. Она поможет как мертвому припарка. Как и миллионы других книг. Ни одна книга еще никому не

помогла. Миллионы людей помогли сами себе, когда поняли, что больше им никто не поможет. Как там поется в песне: «Никто не даст нам избавленья, ни Бог, не царь и ни герой»

Так что настроен я серьезно: или ты, читатель, решишь измениться, или бросай эту книгу; книга уже продана, я свое получу, а ты зря время теряешь.

Я удобно устроился в кресле, и повторять одну и ту же мысль мне не в тягость. В рекламе известен закон, что если начинаешь рекламную кампанию, то серия должна состоять не менее чем из десяти объявлений. Иначе это объявление никто не заметит. Так как мне хочется наверняка, то я, наверное, повторюсь раз пятнадцать.

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.

Для того чтобы стать успешней, нужно измениться. Для того чтобы измениться, нужно признать, что сегодняшние представления о мире неверны. И перестать на них опираться. А на какие представления о жизни нужно опираться, спросите вы? А я откуда знаю, отвечу я. Это ваша жизнь, вы в ней и разбирайтесь. Я же уже сказал, человек может помочь себе только сам.

При всем внешнем идиотизме последних предложений, они чуть ли не самые ценные из всего того, что здесь написано. Как нам уже известно, самые сильные решения вызывают раздражения и протест. Если то что вам сказали, вам не нравится, есть большая вероятность, что вам сказали правду.

Перестаньте рассчитывать на других, вы не нужны тем, кто вас сильнее; вам не нужны те, кого сильнее вы. Никого не интересуют ваша жизнь, а если к вам и проявляет кто-нибудь участие, то, будьте уверены, из самых корыстных соображений. За то, что вам досталось даром, заплатите втрое. Бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Если вы думаете, что я занимаюсь написанием этой книги из желания кому-нибудь помочь, то глубоко заблуждаетесь.

У меня есть, кому помогать, я еще сам себе как следует не помог, а в этой ситуации заниматься помощью другим слабоумно.

Помощь — это попытка подцепить человека на крючок благодарности. Особенно любят этим заниматься мамы, они старательно занимаются своими чадами, а когда чада вырастают, начинают требовать благодарности, причем рассчитаться полностью невозможно по определению. Какие счета между своими.

*Требовать благодарности за каждое из благодеяний,
значит только торговать ими.*

П. Декурсель.

Вы должны понимать, что вам никто не поможет, никто не подскажет; а если вдруг дадут совет, будьте уверены, что этот совет вам боком выйдет. Есть безжалостный закон — «каждый умирает в одиночку». Стоит к нему добавить, что и с жизнью вы встречаетесь один на один. Мир устроен очень просто: как бы вы не хотели, помочь другому человеку невозможно. Невозможно помочь.

Я хочу привести один из своих самых любимых анекдотов.

Умирает старый пчеловод. Вся односельчане собрались вокруг него и причитают:

— Подожди, не умирай, ты самый мудрый среди нас, научи как жить. К кому мы теперь пойдем за советом?

Пчеловод с трудом отрывает голову от подушки и еле слышно произносит:

-Все ерунда кроме пчел.

Односельчане зашумели:

— Эхма, ведь он всю жизнь пчелами занимался! А мы — дураки, все ерунда, кроме пчел, вот в чем дело!

Тут пчеловод из последних сил приподымает голову и произносит:

— А если хорошо подумать, то и пчелы ерунда.

И умирает.

Что же не ерунда? Пчеловод умер, и спросить теперь не у кого. Для того чтобы узнать, есть единственный выход. Нужно стать таким же мудрым как пчеловод. Правда, как это сделать, пчеловод тоже не сказал. Но если одному человеку удалось стать мудрым, значит, это возможно для всех.

Известна история о древнем римляне, который на протяжении нескольких лет каждую свою речь заканчивал одной фразой: «Карфаген должен быть разрушен». В конце концов, этот город стерли с лица земли. Я, по примеру этого мудрого римлянина, готов повторять: «Фундамент должен быть разрушен». На этом месте нужно построить действительно эффективное мировоззрение. Все остальное — это попытки что-то делать, ничего по существу не меняя. Только жесточайшие кризисы, когда человек подвергается беспощадной критике все то, что было для него свято, дают возможность преодолеть свои ограничения. Не нужно ждать, пока этот кризис устроит нам мир, нужно его опередить (укус кобры) и создать кризис себе самому.

Нам не поможет усвоение нескольких приемов, которые дают прибавку на несколько процентов, необходимо повысить эффективность как минимум в десятки раз. А для того, чтобы повысить эффективность в 10 раз, нужно изменить в себе 90%; если вы захотите, повысить эффективность в 100 раз, вам придется оставить неизменной всего 1% вашей личности.

Движение к успеху — это прыжок через пропасть. Невозможно преодолеть пропасть маленькими осторожными шажками. Радикальные решения дают радикальные результаты. Здесь как нигде работает

правило: «Все или ничего». Победитель получает все, в том числе царскую дочку и полцарства в придачу. И пусть проигравший плачет. Нет ничего лучше победы. И нет ничего хуже многолетнего прозябания.

*Все можно скрыть —
очень трудно скрыть бедность.*

С. Данеулов

Вам все равно придется зарабатывать себе на хлеб, каждый день тащиться на работу, и принимать какие-то решения. Поэтому, если что и делать, то достойное гордого слова «человек». Заниматься мышинной возней — это выбор слабоумного. Это выбор, который ни от чего не защищает, а оставляет беззащитным перед житейскими бурями.

Если вы находитесь в море, то боритесь со штормом, если вы спрячетесь в каюте, это не спасет вас. А мы все находимся в житейском море, только одни уверенно маневрируют под полными парусами, а другие лежат в дрейфе и бормочут: «Только бы не было шторма, только бы не было шторма»

Шторм будет, обязательно будет. Как там у Горького?

«Над седой равниной моря гордо реет буревестник, черной молнии подобный». И там есть еще один персонаж. Это глупый пингвин, который робко прячет тело жирное в утесах.

«Буря, пусть сильнее грянет буря».

И только умелые моряки смогут избежать участи корма для рыбок. История не оставила выбора ни вам, ни мне. Выбор между прозябанием и преуспеванием не может не делаться всерьез. Выбирая прозябание, вы, как все, получите свой деготь, но не получите бочку меда. Если от проблем никуда не денешься, то лучше ставить перед собой проблемы самому.

Карфаген, извините, фундамент должен быть разрушен. Каждый из нас окружен скорлупой стереотипов и шаблонов.

Как говорит Александр Эверетт: «Ядро нашей личности гениально». И только сбросив скорлупу, мы сможем убедиться в этом. Александру Эверетту можно доверять. Однажды он провел трехдневный семинар, участие в котором для каждого стоило 20 тысяч долларов. Через месяц каждый участник имел право забрать свои деньги обратно, если он решит, что семинар того не стоил. Ни один из участников не потребовал денег назад.

Воодушевление и вера в себя могут стоить 20,000 долларов и намного больше. Осталось это сделать. Тот, кто это сделает, сможет убедиться в этом сам, остальным, к сожалению, придется верить на слово. А люди, которые верят на слово, являются игрушками в руках других людей. Хотите стать объектом манипуляции, доверяйте словам. Хотите добиваться цели, проверяйте все, в чем сомневаетесь, лично.

Какое мне дело до чужого мировоззрения, спросит читатель. Это очень просто, если это мировоззрение кто-нибудь из читателей искренне примет, в мире станет больше на одного эффективного человека, мир станет богаче и, может, и мне что-нибудь перепадет. А потом, честно говоря, скучновато жить среди нытиков и людей, не верящих в себя. Людей, способных принять вызов, который нам бросает наша собственная жизнь, к сожалению, очень мало.

Известна история о том, как во время войны, после того как армия высадилась на морской берег, полководец приказал поджечь корабли. После этого он объявил войскам, что теперь у нас есть выбор только между победой или смертью, отступление невозможно. Солдаты поняли это и разгромили в десятки раз превосходящие силы противника.

Вызов — это ситуация, когда отступление невозможно. Когда альтернативы нет, человек способен на невозможное. Способности человека превосходят все самые смелые предположения. Известны тысячи случаев, когда в экстремальных ситуациях человек делал то, что потом казалось фантастическим. В спорте известно, что если вы хотите, например, нарастить мышцы, вы должны добиваться их предельного утомления, используя всю волю, которая есть у вас. Если вы хотите стать сильнее, вы должны создавать для себя экстремальные ситуации; только стрессовая ситуация дает прибавку силы.

Вот приближается робкий читатель с вопросом: «Скажите, а мне можно добиться успеха, как вы думаете? «Можно, разрешаю», — отвечаю я. Всем можно.

*Любое препятствие
преодолевают настойчивость.*

Леонардо да Винчи.

На этом я подумываю закончить; остался, собственно, один вопрос. Можно ли доверять всему, что здесь написано? Можно ли использовать это как учебник по успеху? Можно ли рецепты, которые здесь приведены, применять в жизни? Я искренне отвечаю: «Не знаю».

Эта книга — не учебник, это одна большая мысль, выраженная с десятков разных сторон. Как и всякая мысль, эта мысль имеет огромное количество проекций, сторон, граней, плоскостей, и так далее. Что это за мысль? Если это непонятно, начните сначала.

Я действительно не знаю, может ли эта книга помочь хоть одному человеку. Но зато это сможете узнать вы. Я постарался изложить то, что накопилось за многие годы и, если бы мне сейчас предложили написать еще что-то, то, я думаю, у меня возникли бы серьезные затруднения. Не хочется разжевывать детали, хочется указать на существенное. Детали определяют надежность, стабильность. Существенное дает

возможность создать новое, пусть и не всегда совершенное. Можно шлифовать, когда есть на чем наводить глянец. Заниматься мелочами, когда не решено главное, существенное, ключевое — бессмысленно.

В консультировании различают два типа консультантов. Джeneralист и специалист. Джeneralист — это человек, который приходит к клиенту и определяет, что главное, в чем главная проблема. И потом набирает команду специалистов для создания системного решения главной проблемы.

Так вот, эта книга написана с точки зрения дженералиста. Специалисты по каждому из срезов, который здесь предложен, могут написать многотомные труды. Но необходима целостная картина, которая с примерно одинаковой степенью детализации описывает все, что есть в предпринимательской деятельности. Может, я где-то ошибся в букве, но дух, аромат этой профессии, я думаю, передал точно. Хотя предприниматели не похожи друг друга и выделить типичное в них вряд ли возможно.

Мы уже много времени провели вместе, пора заканчивать. Хочется закончить какой-нибудь оптимистичной мыслью, которая принесет покой в душу читателя. Эта подойдет?

Как сказал Л. Вовенарг: *«Кто неспособен к великим свершениям, тот презирает великие замыслы»*.