

НВУЗ АНО «РЕГИОНАЛЬНЫЙ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

РАЗВИТИЕ СПОСОБНОСТЕЙ БИЗНЕСМЕНА

ПЕРВАЯ ЧАСТЬ



КУРСК

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	3
МОЗГ РАЗМЕРОМ С ПЛАНЕТУ ЗЕМЛЯ.....	6
МИЛЛИОНЕРЫ	12
КРОТ И ВОРОБЕЙ.....	13
ВИДЫ СПОСОБНОСТЕЙ	14
ЗАКОН СООТНОШЕНИЯ КАЧЕСТВ	18
УЧИТЕЛЬ	20
ЧЕТЫРЕ УРОВНЯ ОБУЧЕНИЯ	24
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	26

ВСТУПЛЕНИЕ

Вашему вниманию предлагается первая часть курса, направленного на развитие способностей бизнесмена. Методика, положенная в основу настоящего курса, зародилась в Школе бизнеса Аксёнова (ШБА) еще в 1993 году, и произошло это вот по какой причине.

Дело в том, что Школа бизнеса Аксёнова была создана для того, чтобы готовить бизнесменов. Мы подчеркиваем — ни бухгалтеров, ни юристов, ни менеджеров, ни маркетологов, а именно бизнесменов. На первый взгляд кажется, что учить менеджеров, то бишь руководителей предприятий, и готовить бизнесменов — это одно и то же. Разница вроде бы не велика — если мы выучим человека на менеджера, то он всегда сможет создать свое собственное предприятие и станет бизнесменом. Это в теории. Но проблема состоит в том, что в теории между теорией и практикой нет никакой разницы, а на практике она есть.

Если готовить бизнесменов и обучать менеджеров — это одно и то же, то почему ни одно учебное заведение, которое учит менеджеров, не заявляет о том, что готовит бизнесменов?!

Ответ прост: если заявить о том, что из стен учебного заведения будут выпускаться бизнесмены, то сразу обнаружится обман с дипломами. Поясним его подробнее. Когда педагогический институт выпускает своих студентов, то говорит, что образовал учителей. В то же время, если проверить всех этих учителей, то окажется, что половину из них нельзя и близко допускать к детям. Но, тем не менее, у каждого выпускника на руках имеется диплом учителя, поэтому он искренне верит в то, что на самом деле стал учителем. Это и есть обман с помощью диплома: если у тебя есть диплом врача, значит, ты врач; если у тебя есть диплом юриста, значит, ты юрист и т.д.

Подобная форма обмана широко распространена не только в России. Ее можно увидеть во многих странах. Получил диплом маркетолога — значит, ты маркетолог. Получил диплом менеджера — значит, ты менеджер. При этом никто не задает себе

вопрос: если несколько институтов в каждом городе каждый год выпускают тысячи менеджеров и маркетологов, то почему руководители предприятий не могут подобрать себе ни одного хорошего маркетолога, ни одного хорошего менеджера?!

А теперь представим, что учебное заведение заявляет о том, что готовит бизнесменов. Как только оно это заявит, так сразу поймет, что после окончания обучения не сможет выстроить выпускников на торжественную линейку и обмануть их с помощью дипломов.

Если у студента на момент выпуска не будет своего собственного бизнеса, который приносит ему приличный доход, то никаким дипломам он не поверит. При подготовке бизнесменов ситуация проясняется до невозможности: или у выпускника есть бизнес, приносящий ему деньги, и он действительно стал бизнесменом, или у него нет бизнеса, и никаким бизнесменом он не стал.

А дальше больше. Как только учебное заведение заявляет о том, что готовит бизнесменов, так очень быстро убеждается в том, что с помощью обучения невозможно подготовить ни бизнесменов, ни менеджеров, ни маркетологов.

Если бы ШБА в свое время начала учить студентов на менеджеров, если бы она выдавала дипломы и отпускала студентов на все четыре стороны, как это делают другие учебные заведения, то и сама бы не заметила, что подготовить бизнесменов, менеджеров или маркетологов невозможно с помощью процесса обучения. Но она заявила о том, что готовит бизнесменов, поэтому очень быстро обнаружила, что даже те студенты, которые учатся на одни пятерки, не превращаются ни в бизнесменов, ни в менеджеров, ни в маркетологов. Убедиться в этом несложно. Ставишь перед студентом практическую задачу и видишь, что он не может ее решить самостоятельно. Ставишь задачу попроще, он опять ее не решает. Ставишь совсем простую задачу, опять нет решения. Возникает тупик.

Когда мы оказались в тупике, то задумались над тем, почему бухгалтеры в ШБА получались хорошие, а бизнесмены, менеджеры и маркетологи никакие. Сначала мы решили, что

учим бизнесменов хуже, чем бухгалтеров, поэтому начали улучшать их обучение, но и это ничего не дало.

Тогда у нас возникло подозрение, что проблемы кроются не в процессе обучения, а в самой работе. Возникло предположение, что работа бизнесмена (менеджера, маркетолога) настолько сильно отличается от работы бухгалтера, что их просто невозможно сравнивать. А раз их невозможно сравнивать, то невозможно и готовить бизнесменов (менеджеров, маркетологов) по той же самой методике, по которой готовят бухгалтеров. Мы начали искать, чем работа бухгалтера отличается от работы бизнесмена. И оказалось следующее — бухгалтерам не надо решать никаких задач. Им достаточно просто работать и ничего больше. Заполняй бухгалтерские документы, как тебя научили в институте, и не думай ни о чем. Конечно, иногда меняются законы, и налоги приходится считать по-другому, но это не такая уж сложная задача.

А вот у бизнесменов, менеджеров и маркетологов решение сложных задач — это самый главный вид работы. Как заработать первый миллион? - это задача. Как правильно организовать рекламную компанию? - это задача. Как создать миссию организации? - это задача. И так до бесконечности.

Когда мы поняли это, то возникла идея найти теорию решения задач. Мы нашли несколько таких теорий и поняли, что обрести способность решать задачи с помощью процесса обучения невозможно в принципе.

Процесс обучения не формирует способности, поэтому он не может сформировать способность решать задачи. Вы, конечно, с нами не согласитесь и припомните обучение в школе, где учителя нас учили решать задачи. И это будет неправда. Нас не учили решать задачи. В школе нам рассказали о том, как другие люди в свое время решили ту или иную задачу. Потом нам предложили запомнить тот способ, при помощи которого они решили свою задачу.

Еще раз подчеркиваем: мы сами не решали ни одной задачи в школе. Мы копировали чужие решения.

Вспомните точнее то, что происходило в

школе. Разве мы сами решили задачу о том, как измерить объем царской короны?! Нет и еще раз нет. Нам рассказали про Архимеда, который залез в ванну, нашел способ измерения объема короны и закричал: «Эврика!». Мы запомнили чужое решение и приготовились воспользоваться чужим решением, если задача повторится.

Надо сказать, что самые лучшие книги по менеджменту именно так сейчас и поступают. Они рассказывают о том, как кто-то из менеджеров в свое время решил ту или иную задачу. Проблема заключается в том, что задачи, которые возникают перед Вами, не совпадают с теми задачами, которые кто-то решил до Вас. Не верите? Проверьте. Найдите в учебниках или книгах по менеджменту для себя способ заработать первый миллион долларов. Многие люди уже давно стали миллионерами, начав свое дело с нуля. Так возьмите их решения и примерьте на себя!

Когда Вы едете по городу, то видите сотни рекламных плакатов. Возможно, среди них есть очень хорошие. Но вашей организации будет нужен не точно такой же рекламный плакат, как у «Кока-колы», а свой собственный. А это уже новая задача. Более того, если Вы производите мороженое, то задача в том и состоит, чтобы сделать рекламную кампанию, отличающуюся от всех остальных рекламных кампаний производителей мороженого. «Вы должны будете сделать то, чего до Вас еще никто не делал», - вот как формулируется каждая новая задача перед бизнесменом, менеджером или маркетологом.

А вот здесь и начинается главная проблема. И проблема эта состоит в том, что модели решений любых задач, начиная от задачи Архимеда, заканчивая задачами рекламной стратегии, не создаются, как, например, создается дом, стол, трактор, а рождаются подобно тому, как из желудя рождается дуб.

Вы можете выступать перед желудем с лекциями по растениеводству, а можете не выступать. Вы можете учить желудь по самым лучшим учебникам, а можете не учить. Это ничего не изменит, потому что превращаться в дуб — это его способность, а не результат обучения.

Девушка рождает ребенка, не потому, что прочитала пять учебников по гинекологии, а совсем по другой причине. От учебников не рожают ни девушки, ни яблони, ни пшеница, ни головы бизнесменов.

Интеллект — это такая система способностей человека, которая может родить решение. Не собрать его из кусочков мыслей, как собирается пазл из кусочков разрезанной картины, а именно родить, как земля из желудя родит дуб.

Маленькая девочка не может родить ребенка, потому что ее половая система еще не созрела. Из незрелого желудя не может родиться дуб. Незрелый интеллект человека тоже не может родить нужный «желудь» решения задачи.

Отсюда вывод — для выращивания бизнесменов, менеджеров, маркетологов требуется не память загружать различными сведениями из учебников, а формировать систему способностей под названием «интеллект».

Вот поэтому, потратив несколько лет в Школе бизнеса Аксёнова на безуспешные попытки улучшить методику обучения бизнесменов, мы решили отказаться от обучения вообще и заняться развитием способностей.

Вспомните парадокс курицы и яйца — что появилось первым: курица, которая снесла первое яйцо, или яйцо, из которого появилась первая курица? Приняв решение создать методику развития способностей, мы оказались внутри этого парадокса: чтобы создать методику развития способностей, нужны необходимые способности, но где их взять, если еще не создана методика развития способностей?!

Тем не менее, мы нашли разрешение этого парадокса и не только создали необходимую методику, но и продолжаем ее совершенствовать в НИЦА (научно-исследовательском центре Аксёнова). Полигоном для испытания служат очное отделение РФЭИ (Регионального финансово-экономического института) и очное отделение АППЭК (Академии профессиональной подготовки элитных кадров). За 15 лет с помощью этой методики было выращено более ста миллионеров. Кто-то может сказать, что

существуют курсы, которые с помощью процесса обучения за 15 лет работы сформировали гораздо больше миллионеров. Это правда. С этим не поспоришь. Следует только уточнить маленькую деталь: если стоимость обучения на таких курсах превышает пять тысяч долларов в год, то кто поступает на такие курсы? Кто родители у этих учеников и кем работали эти ученики до поступления на курсы? Если на курсах обучался сын миллионера или директор крупной компании, то невольно возникнет мысль о том, что эти люди стали бы миллионерами даже в том случае, если бы не учились на курсах.

К нам обращаются очень многие люди, желающие стать преуспевающими бизнесменами, но не имеющие возможности обучаться на очном отделении РФЭИ или АППЭК. Учитывая многочисленные обращения, мы решили создать курс развития способностей, который можно было бы осваивать с помощью дистанционных технологий. Мы отдаем себе отчет в том, что развивать способности, используя дистанционное общение, гораздо труднее, чем при непосредственном контакте с наставником. И, тем не менее, мы пробуем справиться и с этой задачей.

Тот факт, что развивать способности необходимо очень многим людям, не вызывает сомнений. Вопрос в другом — нужно ли это лично Вам? Если Вы положительно отвечаете на этот вопрос, мы задаем следующие вопросы: справитесь ли Вы с теми задачами, которые придется решать самостоятельно во время освоения данного курса? Не окажется ли язык, которым будет написан данный курс, слишком трудным? Есть ли вообще у Вас серьезная необходимость осваивать данный курс, или лучше всего забыть о нем как можно быстрее и не тратить время, силы и деньги на бесполезное для Вас занятие?

Чтобы Вы могли взвешенно ответить на все поставленные вопросы, мы и создаем первую часть курса. Примерив на себя первую часть, Вы поймете, нужно ли Вам двигаться дальше или лучше переключить свое внимание на решение других задач, которые ставит перед Вами быстро меняющаяся жизнь.

МОЗГ РАЗМЕРОМ С ПЛАНЕТУ ЗЕМЛЯ

Скажите, Вы можете купить своим родителям хорошую квартиру в приличном районе города? Вы можете купить каждому члену своей семьи легковой автомобиль бизнес-класса? Вы можете дарить близким людям бриллиантовые украшения хотя бы по праздникам? Вы можете отметить свой день рождения в лучшем ресторане города, позволив своим друзьям заказать все, что они захотят, и оплатить счет без ужаса в глазах? Ну, и, наконец, Вы можете покупать себе любую одежду, которая Вам понравилась?

Если на все вопросы Вы отвечаете «да», то остается Вас поздравить и пожать Вам руку, потому что Вы уже достигли уровня среднего класса.

Если ваш ответ «нет», зададим еще несколько вопросов. Разве Вам не хочется больше, чем Вы сегодня имеете? Разве Вам не хочется каждый год ездить летом в теплые страны, а зимой — на горнолыжные курорты и при этом, тратя деньги на дополнительные развлечения, испытывать чувство радости, а не огорчения от мысли, что они так быстро расходятся? Разве Вас не бесит необходимость подсчитывать и экономить каждую копейку? Разве Вам не хочется, чтобы качество вашей жизни зависело не от случая, повезет-не повезет, а от ваших собственных способностей, таланта, работоспособности, целеустремленности?

Одним словом, не хотите ли Вы стать успешным человеком? То есть таким человеком, у которого все хорошо и с финансами, и с семьей, и со здоровьем, и со всем остальным.

А может быть, Вам мало стать успешным человеком? Может быть, Вы хотите стать преуспевающим человеком? То есть таким человеком, у которого все хорошо не только с настоящим, но и с будущим?

Если Вы этого хотите, то зададим главный вопрос: как Вы думаете, почему одни люди добиваются преуспевания, а другие нет?

У людей, чья жизнь «случается», а не «живется», на этот вопрос существует всегда один и тот же ответ: «Повезло». Одному повезло родиться в богатой семье, другому

повезло устроиться на хорошую работу, третьему повезло в бизнесе, четвертому повезло с женой, пятому повезло с родственниками и т.д.

А вот преуспевающие люди размышляют на эту тему иначе. Они говорят следующее: да, удача зависит от случая. Но случай ведь тоже от чего-то зависит. Случай не происходит сам по себе. Он не случается на ровном месте. Случай может состояться только в том месте, в то время и при тех обстоятельствах, которые ему необходимы. Подтвердим это двумя примерами.

Любовь. Вы не можете заставить себя влюбиться. Любовь случается, а не создается волевым решением. Но абсолютно точно, что этот случай не произойдет с Вами на необитаемом острове. Если же Вы поступите на очное отделение крупного института, расположенного в крупном городе, то вероятность влюбиться резко повышается.

Лотерея. Один умный человек понимал, что выиграть в лотерею можно только случайно, поэтому каждый день молил об этом Бога. Он молился так усердно и так долго, что Бог не вытерпел и сказал: «Мойша, Я бы тебе помог, честное слово! Но ты хоть бы одну лотерею купил!»

О чем говорят эти примеры? О том, что случай не зависит от вашей воли, но он зависит от обстоятельств. Люди, которые этого не поняли, лежат на диване и ждут удачи. А люди, которые это поняли, создают обстоятельства для своего успеха. При этом очень важно не перепутать настоящие обстоятельства с надуманными. Большинство людей глубоко убеждены в том, что стать преуспевающим бизнесменом можно только в том случае, если будешь учиться. Это заблуждение настолько прочно укоренилось в сознании людей, что выкорчевать его оттуда невозможно никакими доказательствами. А между тем, людям, которые собрались учиться, следовало бы сначала задуматься над тем, что означает слово «научить».

Как только Вы задумаетесь над тем, что означает слово «научить», так сразу обнаружите целую серию обманов. Мы не говорим о том, что преподаватели специально обманывают студентов и получают от этого

какую-то личную выгоду. Нет и еще раз нет. Преподаватели невольно обманывают самих себя, а после этого невольно обманывают студентов. Но от этого легче не становится. Если Вы хотите стать преуспевающим бизнесменом, Вам необходимо понять, в чем состоит суть этих обманов.

Обман первый. Представьте себе, что Вы решили стать поваром в шикарном ресторане. С этой целью Вы поступаете в учебное заведение, которое готовит таких поваров. Вы приходите на первую лекцию и начинаете ее конспектировать. Уже в самой первой лекции Вам говорят следующее: «Большинство блюд, подаваемых в ресторане, готовится из картошки. Картошка - это такой продукт, который был завезен Петром Первым в Россию много лет назад и который имеет следующие особенности...» Далее Вам рассказывают целый курс ботаники. Вы узнаете о картошке все: как она цветет и опыляется, чем болеет и где лучше растет.

После этого приходит второй учитель и рассказывает все о баранах, свиньях и прочих животных.

После этого приходит третий учитель и рассказывает о всяких травах. Рассказ его настолько красив и убедителен, что Вам хочется стать садовником.

А в конце всех этих объяснений Вам говорят: «Ну, вот и подошел конец вашему обучению! Теперь вы знаете все о тех продуктах, из которых готовят блюда в самых шикарных ресторанах. Идите и работайте.»

Вы открываете от удивления глаза и говорите, что не собирались узнавать все о картошке и мясе. Вы хотели узнать только одно - как из этих продуктов можно приготовить шикарное блюдо. Но именно этого Вы как раз и не узнали.

Когда мы поставили перед собой цель – выращивать в ШБА бизнесменов, то готовы были с радостью закупить готовые лекции по маркетингу, менеджменту, макроэкономике и дать их своим ученикам. Зачем тратить силы и время на то, что можно легко и быстро закупить?! Мы взяли курсы менеджмента и маркетинга, которые преподаются в университетах США, и начали их излагать своим ученикам. И нам, и нашим ученикам эти

лекции сначала показались очень интересными и вполне пригодными. Но, когда прошла первая эйфория оттого, что мы учимся по американским лекциям, всем стало понятно, что наши ученики оказались в роли того самого повара, о котором мы только что рассказали, - они знают все о деньгах, они знают все о менеджменте (управлении) и маркетинге. Единственное, что они не узнали, - это то, как можно с помощью всех этих знаний заработать свои собственные деньги и как стать обеспеченным человеком.

Оказалось, что об этом ни в одной лекции речь и не шла. Никто ни в одной лекции или книге не сказал: «Выучи это, пойдешь сделаешь именно так, и ты получишь нужные тебе деньги».

Никто не может дать ответ простому юноше или девушке, что конкретно нужно сделать сегодня, завтра, через неделю, через месяц, чтобы заработать эти самые деньги, о которых столько интересного было рассказано.

Так вот, суть первого обмана состоит в следующем: подавляющее большинство студентов и преподавателей считает процессом обучения такой процесс, при котором учитель что-то рассказывает студентам, а студенты сначала что-то записывают и запоминают, потом отвечают на контрольные вопросы и, наконец, получают оценки за свои ответы. Мы вполне допускаем мысль о том, что и Вы придерживаетесь точно такой же точки зрения. Именно поэтому Вас тоже можно легко обмануть.

На самом деле, процессом обучения следует считать процесс, во время которого студент выполняет работу по своей специальности, получает плоды выполненной работы, оценивает их вместе с преподавателем и переделывает работу заново, чтобы с каждым разом получать все более и более качественные плоды.

Если учитель что-то Вам рассказал, Вы что-то записали и ответили на вопросы, но после этого Вы самостоятельно ничего нового не можете сделать, то следует сказать правду: «В данном случае Вас ничему не научили». Слово «научить» не означает «загрузить в память все, что рассказал учитель». Слово «научить» означает «научить делать».

Давайте договоримся раз и навсегда отличать слова «рассказать» и «научить». Рассказывать можно что угодно. А научить можно только делу.

Умеешь самостоятельно делать дело – значит, тебя научили. Не умеешь делать дело самостоятельно и с высоким качеством – значит, тебя ничему не научили.

Пример первый. Вы учитесь на бухгалтера. Вас десять раз заставили самостоятельно составить бухгалтерскую отчетность. После этого Вы можете составить ее самостоятельно без единой ошибки. Вывод – Вас научили составлять бухгалтерскую отчетность.

Пример второй. Вы учитесь на менеджера. Вам три месяца рассказывали о миссии организации. Вам рассказали все, что могли рассказать. Вы узнали, что ни одно предприятие не станет преуспевающим, если не сформирует свою миссию. Мы просим Вас самостоятельно в течение недели разработать миссию для какого-нибудь предприятия. Вы не можете самостоятельно сформировать хорошую миссию. Вывод – Вас ничему не научили.

Если Вы поняли суть первого обмана, зайдите в книжный магазин, найдите учебники менеджмента и просмотрите их. Даже беглый просмотр покажет, что три четверти любого учебника отведено под различного рода рассказы. Возможно, эти рассказы кому-то покажутся интересными. Возможно, из этих рассказов Вы узнаете что-то новое для себя. Но факт остается фактом – эти рассказы, несмотря на то, что они Вам нравятся, не учат делать дело.

А теперь посмотрите на ту небольшую часть учебника, которая пытается Вас научить что-то делать. Нетрудно заметить, что все учебники обещают одну единственную вещь – научить планировать. Мы перечислим лишь несколько разделов учебников, раскрывающих эту тему: принятие решений; модели и методы принятия решений; стратегическое планирование; планирование реализации стратегии и т. д. А теперь убедимся в том, что Вас снова обманывают. Для этого послушаем, что говорят кибернетики о планировании.

Предположим, что ваша фирма решила своими силами распланировать какую-нибудь

сложную ситуацию. Представим, что наша фирма в этой ситуации имеет разнообразие $n = 300$. Что это значит? Например, ваша фирма имеет 300 сотрудников. Или она выпускает 300 наименований видов продукции. Или, например, она имеет 300 станков.

Согласитесь, что это не фантастические цифры. Любой мало-мальски преуспевающей фирме при планировании приходится сталкиваться с гораздо большим разнообразием всевозможных вещей.

Так вот, кибернетики спросили сами себя: «А какой мозг может справиться с решением этой задачи и какое время он должен работать (искать решение)?»

Мы отбросим их математические расчеты, чтобы вас не утомлять, хотя они довольно примитивные, и скажем, что по этим расчетам мозг должен обладать разнообразием, равным 3×10^{92} битам. Эта цифра вам еще ни о чем не говорит, так как напрямую не указывает ни размер мозга, ни необходимое время его работы. Сейчас мы дойдем и до этого, а пока запомните вышеназванную цифру.

Чтобы высчитать размер и время работы мозга, кибернетики обратились к квантовой механике. Эта наука доказала, что есть нижний предел точности, с которой может быть измерена энергия.

Согласно принципу Гейзенберга, любая попытка улучшить точность измерения приводит к изменению состояния вещества. Как это можно себе представить? Представим, что Вы решили померить температуру своего тела обычным градусником. В этом случае большое тело начнет отдавать тепло маленькому градуснику. Так как тело во много раз больше градусника, то отданное градуснику тепло практически не уменьшит температуру самого тела. Это значит, что если до начала измерения температура тела была 37 градусов, то после передачи части тепла от тела к градуснику температура тела останется прежней и будет равняться 37-ми градусам. Именно поэтому мы говорим о точности измерения.

А теперь представим себе, что тем же самым градусником мы решили измерить температуру одной единственной капли воды. Что произойдет в этом случае? Капля воды

начнет отдавать свое тепло градуснику. Но, так как капля маленькая, она начнет при этом быстро остывать. Если до начала измерения температура капли была 37 градусов, то через пять минут измерения она станет равной 32-м градусам. Таким образом получается, что мы не измеряем температуру, а изменяем ее. Через 5 минут градусник покажет, что температура капли равняется 32-м градусам. Но это же неправда. Когда мы не приступали к измерению температуры, она равнялась 37 градусам. Иначе говоря, если измерительный прибор имеет такие же параметры (размеры, вес), как объект измерения, то он сильно искажает измеряемые параметры, то есть не дает необходимого уровня точности.

Зачем эти сведения потребовались кибернетикам? А вот зачем: в мозгах так же, как и в компьютере, есть свои проводники, по которым течет энергия в виде электрических сигналов. Они называются нейронами. Если мы хотим увеличить мощность мозгов, мы должны уменьшить размер каждого нейрона для того, чтобы увеличить их количество. Чем меньше будет размер нейронов, тем больше их можно разместить в заданном объеме, тем больше информации можно обработать в единицу времени.

Но, как доказала квантовая механика, уменьшение проводника может идти только до какого-то предела. Если мы попытаемся зайти ниже этого предела, то нейрон, по которому бегут сигналы в виде нуля и единицы, начнет их искажать. В результате, единицы будут восприниматься как нули, а в мозгах возникнет полная путаница.

Почему произойдет искажение сигнала в маленьком нейроне? А вот почему: каждый сигнал (и единица, и ноль) имеет свою форму. Когда мы пропускаем этот сигнал через большую трубу, то он свободно через нее проходит, и его форма остается прежней. А теперь попробуйте просунуть сигнал через маленькую дырочку. Он весь «изогнется» и изменит свою форму. Вот и получается, что на входе в маленький нейрон мы подаем два разных типа сигналов (нули и единицы), а на выходе из нейрона, как на выходе из мясорубки, мы получаем один тип сигналов,

которые будут восприниматься мозгом как нули, потому что очень будут на них похожи.

Но на этом кибернетики не остановились и начали рассуждать дальше. Бремерманн приложил принцип Гейзенберга к 1 грамму вещества в одну секунду и доказал, что нижний предел точности измерения материи определяет верхний предел ее информационных возможностей. Что это значит? А это значит следующее: если вы возьмете 1 грамм типичного вещества, находящегося в нашей вселенной, и построите из него самые идеальные мозги с самыми маленькими проводниками, которые только возможны, то в течение 1 секунды они смогут обработать не более чем 2×10^{47} бит информации. Причем это идеальный (теоретический) вариант. На самом деле достичь столь высокого предела вообще никогда не удастся. И, тем не менее, кибернетики взяли для дальнейших расчетов именно эту идеальную цифру.

Она пока тоже не говорит ни о чем существенном. Но зато она позволяет нам произвести следующие расчеты: предположим, у нас появился идеальный мозг размером с планету Земля; предположим, что этот мозг работал все время, которое существует планета Земля (то есть 10 миллиардов лет); предположим, что 1 грамм этого мозга успевал обработать за одну секунду эти самые идеальные 2×10^{47} бит информации. Что же у нас получится в результате? А вот что: за 10 миллиардов лет мозг размером с планету Земля, работающий в идеальном режиме, успеет обработать 10^{92} бит информации.

А теперь еще раз посмотрите на самую первую цифру, которую мы просили Вас запомнить. Она в три раза превышает самую последнюю цифру. Это значит, что любой супермозг вашей фирмы размером с планету Земля, созданный из вещества нашей вселенной, за 10 миллиардов лет не справится с поиском наилучшего варианта при разнообразии вашей фирмы равной 300. Ему для этого требуется в три раза больше времени.

Вы можете сказать, что ваша фирма имеет меньшее разнообразие, чем 300. Пусть оно равняется 30. «Хорошо, - скажут кибернетики. - Тогда ваш мозг должен быть размером с Луну

и работать ему придется всего-навсего несколько миллионов лет». В вашей фирме имеется такой мозг и такое количество времени? Конечно, нет.

Более того, можно привести еще один малоприятный для математических расчетов факт: в человеческом мозге и «тактовая частота», и скорость передачи сигналов в несколько миллионов раз ниже, чем у персональных компьютеров.

Какой же вывод мы можем сделать из представленных математических расчетов? Для начала такой: когда какой-то автор учебника по менеджменту захочет уверить нас в том, что с помощью человеческого или компьютерного мозга можно составить правильный план стратегических действий с наилучшими решениями, то он окажется в положении обманщика, и ему следует напомнить диалог из книги Булгакова «Мастер и Маргарита»:

«Неизвестный: — Но вот какой вопрос меня беспокоит: ...кто же управляет жизнью человеческой и всем вообще расположением на земле?

— Сам человек и управляет, — поспешил сердито ответить Бездомный на этот, признаться, не очень ясный вопрос.

— Виноват, — мягко отозвался неизвестный, — для того, чтобы управлять, нужно как-никак иметь точный план на некоторый, хоть сколько-нибудь приличный срок. Позвольте же вас спросить, как же может управлять человек, если он не только лишен возможности составить какой-нибудь план, хотя бы на смехотворно короткий срок, ну, лет, скажем, в тысячу, но не может ручаться даже за свой завтрашний день?... Да, мне хотелось бы спросить вас, что вы будете делать сегодня вечером, если это не секрет?

— Секрета нет. Сейчас я найду к себе на Садовую, а потом в десять часов вечера в МАССОЛИТе состоится заседание, и я буду на нем председательствовать.

— Нет, этого быть никак не может, — твердо возразил иностранец.

— Это почему?

— Потому, — ответил иностранец и прищуренными глазами поглядел в небо, где, предчувствуя вечернюю прохладу, бесшумно

чертили черные птицы, — что Аннушка уже купила подсолнечное масло, и не просто купила, но даже и разлила. Так что заседание не состоится.

Тут, как вполне понятно, под липами наступило молчание».

Проверив еще раз все математические расчеты, мы приходим к неизбежному выводу о том, что современный менеджмент и современный маркетинг, которые пытаются научить искусству правильного составления планов для организаций, на самом деле предлагают теорию о создании вечного двигателя. Наука о составлении планов - это наука о достижении того, чего достичь невозможно в принципе.

Составить какой-нибудь план может любой человек. Но что толку от плана, который приведет ваш бизнес к гибели?! И вообще, если составление планов возможно, то почему бы автору учебника не составить план того, как создать свой бизнес с нуля и заработать первый миллион?!

Когда в Школу бизнеса Аксёнова стали обращаться доктора экономических наук с просьбой принять их на работу преподавателями менеджмента и с заверением в том, что они научат студентов составлять прекрасные планы, мы сказали следующее: давайте заключим договор о том, что Вы возьмете к себе на обучение одного-единственного студента, разработаете вместе с ним любое количество планов, которое необходимо для создания бизнеса, и реализуете все планы на практике вместе со студентом. После того, как бизнес студента принесет первый миллион рублей дохода, мы заплатим Вам половину этой суммы в качестве премии.

И что же получилось? А ничего. Ни один преподаватель не захотел проверить свои планы на практике. Почему? Потому что научить создавать бизнес с нуля, равно как и развивать имеющийся бизнес невозможно в принципе, ни с помощью планов, ни без них. Для этого нужно развивать способности, а не загружать память студента различными сведениями.

Вы можете оспорить последнее утверждение следующим рассуждением. Предположим, мы

захотели создать свой бизнес и сделать его процветающим. На пути к этой цели перед нами начнут возникать различные проблемы. Каждая проблема — это задача. Для каждой задачи нужно найти решение. После того, как решение будет найдено, нужно составить план претворения этого решения в жизнь. Значит, человек никак не может обойтись без того, чтобы «найти решение» и «составить план». Разве не так?!

Отвечаем: нет, не так. Мы не против слов «решение» и «план», мы против слов «найти» и «составить». Чтобы было понятно, почему мы против этих слов, давайте посмотрим на то, как человек «находит» решение и «составляет» план своих действий на примере шахматной партии. Предположим, Вы играете в шахматы. У вас шестнадцать фигур, и у противника тоже шестнадцать фигур. Каждая фигура может сделать несколько ходов. Значит, уже при первом своем ходе Вам надо оценить около ста своих ходов, чтобы выбрать из этого количества самый лучший. Но дело в том, что ваш противник в ответ на любой из ваших ходов тоже сможет сделать сто своих ходов. Таким образом, чтобы спланировать второй ход, Вам придется рассмотреть уже тысячи вариантов. При третьем ходе — сотни тысяч вариантов, а при четвертом — миллионы. Именно так сегодня играют в шахматы компьютеры. Они анализируют миллиарды всевозможных ходов и из многих миллиардов выбирают самый лучший. Тем не менее, несмотря на то, что устройство шахматной доски и шахматных фигур довольно простое, ни один компьютер в мире не может просчитать шахматную партию от первого до последнего хода. Бизнес гораздо сложнее любой шахматной партии, поэтому находить решения и составлять планы действий в нем не под силу ни одному компьютеру и ни одному человеку.

Тем не менее, нам известны имена многих людей, которые прекрасно управляют своим бизнесом. Как же действуют они? Отвечаем: создать свой бизнес — это все равно, что родить ребенка. Посмотрите на женщину, которая рождает ребенка. Организм новорожденного ребенка в неисчислимое количество раз сложнее любой коммерческой

организации. Но разве женщина рождает миллиарды детей, чтобы потом отобрать среди них самого лучшего?! Нет и еще раз нет. Любая женщина сразу безошибочно рождает «правильного» ребенка. Почему? Потому что процесс родов — это уникальный процесс. Этот процесс сам по себе настолько интеллеktуален, что он никогда не ошибается. Ошибка родиться не может. Львица никогда не рождает мышат, крокодильчиков, голубей и прочих животных, чтобы потом отобрать среди них своих львят. Она сразу рождает львят и делает это безошибочно.

Так вот, преуспевающие бизнесмены имеют такой интеллект, который способен рождать решения и планы, а не составлять их из кусочков мыслей подобно тому, как мы составляем пазл из кусочков картины.

Когда человек составляет решение из кусочков пазла, он может к мышонку приставить хвостик от слоника, а когда мышенок рождается в утробе настоящей мыши, то он рождается сразу с правильным хвостиком.

Именно поэтому Вам не надо учиться тому, как составлять планы и находить решения. Вам надо развивать способности своего интеллекта к интеллектуальным родам.

Читает ли девушка учебники по гинекологии или не читает, учится она рождать или не учится, не имеет никакого значения. Рожают не те, кто начитались учебников. Рожают те, кто имеют соответствующую способность.

Обезьяна может «найти» решение, как достать подвешенный банан, если перед ней положить палку. А человек может «родить» в абсолютно пустой комнате образ приспособления, с помощью которого ему будет удобно достать подвешенные бананы. Если в комнату обезьяны положить не палку, а поваленное дерево, она никогда не догадается отломить ветку от дерева, чтобы изготовить из нее инструмент для доставания подвешенных бананов. Обезьяна «ищет» в своей памяти варианты возможных действий, но не «рождает» новые образы. Поэтому, обучаясь по учебникам менеджмента, Вы, конечно, можете дорасти до уровня самой умной обезьяны, но никогда не дорастете до уровня творца нового богатства. А здесь возникает проблема — если

бухгалтеру достаточно быть «хорошо обученной обезьяной», чтобы справляться со своей работой, то бизнесмену, менеджеру и маркетологу этого явно недостаточно. Их обязанность — не копировать ранее заученные действия, а рожать новые модели для новых условий и новых потребностей.

Подведем итог сказанному. Обучение — это такой процесс, во время которого Вы обучаетесь совершать действия над чем-нибудь или над кем-нибудь.

А теперь вспомните беременную женщину и спросите сами себя: «Разве она совершает какие-то действия над ребенком, когда вынашивает его в своей утробе?! Разве она изготавливает ему из подручного материала ручки, ножки или реснички?!»

Нет и еще раз нет! Она ничего не делает с ребенком. Ребенок рождается сам по себе.

Так какой смысл учить женщину что-то делать с ребенком в своей утробе, если она ничего с ним не делает и делать не может?!

Вот поэтому процесс обучения не подходит для выращивания бизнесменов.

Да, иногда мы произносим фразу: «Бизнесмены рожают модели решений» точно так же, как иногда мы произносим фразу: «Женщины рожают детей». Но и в том, и в другом случае наши фразы не совсем точны, потому что мы прекрасно понимаем, что модели решений сами рождаются в интеллекте бизнесмена, подобно тому, как ребенок сам рождается в утробе матери. В этом и состоит главная трудность развития способностей.

Запомните: «создать» что-либо можно двумя разными способами - «выполнив работу» или «родив».

Мы не говорим: «Я сработал идею». Мы говорим: «Идея родилась в моей голове» или «Мысль пришла в мою голову», или «Я нашел решение», или «Меня осенило». Все эти высказывания лишний раз свидетельствуют о том, что идеи рождаются сами по себе в интеллекте человека.

Если интеллект человека разовьется в достаточной мере, если он правильно сформируется, то в нем будут рождаться нужные модели решений так же, как рождаются дети в утробе сформировавшейся женщины.

Именно поэтому мы говорим о развитии способностей интеллекта и отказываемся говорить о процессе обучения. Процесс обучения нам не интересен, потому что с его помощью можно овладеть правильным набором действий. А роды — это не набор действий, это создание условий для самоорганизации. И именно это нас интересует.

МИЛЛИОНЕРЫ

Козьма Прутков однажды сказал: «Лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным». Поэтому нас несколько не удивит, если Вы поставите перед собой цель — стать богатым человеком. Нас это не удивит, но мы зададим вопрос — а что значит стать богатым? Одни считают богатым того человека, у которого есть две машины. Вторые считают богатым того, кто имеет на личном счету десять миллиардов долларов. Богатство — понятие относительное. А раз так, то давайте договоримся считать богатыми только миллионеров, то есть таких людей, которые способны **самостоятельно** (без помощи папы, мамы, родственников и друзей) своим трудом и своими талантами, **не нарушая законов и норм морали**, зарабатывать каждый месяц не менее одного миллиона рублей.

Если Вы хотите стать таким человеком, то зададим себе вопрос: кто чаще других становится миллионером? Оказывается, что чаще других миллионерами становятся пять групп людей.

Во-первых, львиную долю миллиардеров и миллионеров составляют предприниматели (бизнесмены).

Во-вторых, миллионерами становятся топ-менеджеры (главные руководители) процветающих компаний.

В-третьих, миллионерами становятся изобретатели. Если, например, Вы откроете формулу лекарства от СПИДа, то можете продать свое изобретение крупной фармацевтической компании и всю оставшуюся жизнь прожить миллионером.

В-четвертых, миллионерами становятся кумиры: звезды эстрады, кино, спорта и т. д. Это неудивительно, потому что подавляющую часть своих доходов они получают за рекламу.

В-пятых, довольно часто миллионерами становятся «мастера». Если Вы входите в тройку лучших портных или парикмахеров страны, если Вы являетесь выдающимся мастером своего дела, то у вас тоже есть шанс стать миллионером.

Вот, пожалуй, и все. Остается отметить последнее. Наша методика рассчитана на развитие способностей только для первых двух групп миллионеров. Если Вы хотите стать звездой спорта или эстрады, если Вы хотите стать лучшим парикмахером России, то в этом случае наша методика Вам ничем не поможет.

КРОТ И ВОРОБЕЙ

Трудно ли стать миллионером? Смотря кому. Миллиардеру – очень легко! Для этого достаточно жениться на девушке, которая безумно любит ходить по магазинам. Годик прожил – смотришь уже и миллионер!

Что же касается небогатого человека, то ему стать миллионером довольно трудно. Почему?

Чтобы ответить на этот вопрос, спросим у крота и воробья, трудно ли им забраться на крышу небоскреба. Воробей скажет, что это очень легкое занятие и за десять долларов он туда смотается хоть три раза подряд. А крот скажет, что не станет заниматься этой глупостью ни за какие деньги. Почему? Потому что у воробья есть способность летать, а крот не имеет ни одной способности, позволяющей ему легко взбираться на крыши небоскребов.

К чести крота нужно сказать, что летать-то он все-таки может, но только в одну сторону: сверху – вниз. А чтобы взбираться на крыши небоскребов, нужно обладать способностью перемещаться в обе стороны.

Учитывая это, мы говорим, что крот обладает способностью падать. А воробей обладает способностью летать. Падать и летать – это не одно и то же.

Теперь все, что мы говорили о воробьях, перенесем на людей.

Если у человека есть способность миллионера, то он станет богатым, если такой способности нет, то стать богатым ему будет так же трудно, как кроту забраться на крышу небоскреба.

А что это за способность? Способность миллионеров – это умение так распоряжаться богатством, чтобы оно все время прирастало.

К чести обычных людей нужно сказать, что распоряжаться богатством они все-таки могут, но только в одну сторону: в сторону его уменьшения. А, чтобы быть миллионером, нужно обладать способностью так тратить деньги, чтобы их становилось все больше и больше.

Учитывая это, мы говорим, что обычные люди обладают способностью тратить, а миллионеры обладают способностью инвестировать. Тратить и инвестировать – это не одно и то же. Тратить – это падать с крыши, подобно кроту, а инвестировать – это летать, подобно воробью.

При этом инвестировать можно очень эффективно, а можно и не очень.

Предположим, Вы тратите деньги на обучение. Получив диплом бухгалтера, Вы устраиваетесь на работу. Вроде бы все хорошо. Но вот случается мировой финансовый кризис, или, наоборот, все складывается настолько хорошо, что ваше малое предприятие за короткий промежуток времени переходит в разряд крупных. Для новых условий Вам надо создать новый бухучет. Но, чтобы новый бухучет появился в реальности, нужно, чтобы сначала в вашем интеллекте родилось его видение (его модель). А как Вы это сделаете, если не приобрели способности к интеллектуальным родам?! Вас научили вести бухучет, но не научили рожать новые видения. Почему? Потому что Вы ведь инвестировали свое время в обучение, а не в развитие способностей.

Вот и попробуйте найти ответы на следующие вопросы: если Вы платите за обучение, Вы инвестируете деньги эффективно или не очень? А если платите за развитие своих способностей? Какая из этих инвестиций может сделать Вас успевающим человеком, а какая преуспевающим?

Если Вы нашли ответы на эти вопросы, давайте откроем Новый завет, и прочтем притчу Иисуса Христа о талантах. Что мы видим в ней? Иисус Христос говорит, что каждому дается талантов по силе его. Всякий, получивший несколько талантов, должен

приумножить их. Тот, кто закапывает в землю свои таланты, для того, чтобы сохранить их без приумножения, у того они отнимутся вовсе, а сам человек будет осужден за это.

Понятно, что Иисус учил не тому, как лучше торговать на рынке, а тому, как правильно распорядиться богатством своей души, своим способностями, своими талантами.

Приумножение способностей — обязанность человека. А раз так, то зададим следующий вопрос: откуда они берутся? Отвечаем: способности воробья, миллионера и всех остальных живых существ формируются во время их онтогенеза (во время их индивидуального развития, которое происходит с момента зачатия живого существа до его смерти).

В процессе своего онтогенеза (своего развития) воробей делал все от него зависящее, чтобы его крылья выросли до нужного размера, затем он их тренировал и в результате обрел способность летать.

В процессе своего онтогенеза человек тоже должен делать все от него зависящее, чтобы его интеллект вырос до нужного размера, затем он должен его тренировать, чтобы обрести в конце концов способность инвестировать.

Инвестировать можно деньги, а можно и способности. Развитие интеллекта — это обретение способности так вложить одну способность, чтобы вместо одной способности выросло несколько новых способностей.

Как Вы думаете, обычному человеку легко натренировать свое тело до такого уровня, чтобы войти в сборную команду страны? Нелегко.

Вот точно так же нелегко обычному человеку натренировать свой интеллект до такого уровня, чтобы войти в команду богатейших или умнейших людей страны.

Да, тренировки трудны. Но в то же время они и увлекательны. Никто ведь не принуждает молодого человека становиться чемпионом мира. Он делает это сам, потому что ему нравятся тренировки, а еще больше ему нравятся те плоды, которые он пожинает, двигаясь от победы к победе на соревнованиях. Победа на чемпионате Европы — это известность, известность — это реклама,

реклама — это деньги, деньги — это исполнение многих желаний, например, желания найти более опытного тренера, который сделает из чемпиона Европы чемпиона мира. И так все время вверх: от Европы — к миру, от мира — к олимпиаде, от олимпиады — к новым рекордам.

Точно так же доставляют удовольствие тренировки и победы интеллекта над теми задачами и проблемами, которые возникают перед ним при создании и развитии бизнеса.

Обратим еще раз внимание вот на какой момент: не чтение учебников делает из обычного человека олимпийского чемпиона по тяжелой атлетике, а специальные тренировки, развивающие способности.

Не любые тренировки делают из чемпионов Европы олимпийских чемпионов, а только те, которые обеспечивают прогресс. Сотни тренеров работают с тысячами перворазрядников, но не все перворазрядники дорастут до кандидатов в мастера спорта. Почему? Потому что не всякая тренировка порождает прогресс и не всякий тренер может создать нужную тренировку.

В России есть тренеры, которые вырастили сразу несколько олимпийских чемпионов по фигурному катанию, а есть тренеры, чьи ученики находились в олимпийском резерве, но так никогда и не стали олимпийскими чемпионами. Почему? Потому что разные тренировки дают различные результаты.

То же самое можно сказать и о миллионерах, и о методиках развития способностей.

ВИДЫ СПОСОБНОСТЕЙ

Итак, Вы хотите достичь успеха. Сейчас даже неважно в какой области: в бизнесе, в любви, в семейной жизни, в воспитании детей, в сохранении и укреплении здоровья и т.д. Сейчас важно другое — цель Вам известна, и звучит она так: Вы хотите стать успешным человеком. До Вас были люди, которые ставили перед собой такую же цель и достигли ее, то есть стали успешными людьми. Вы, как и ваши предшественники, очень сильно хотите стать успешным человеком, но, в отличие от них, не знаете, что для этого нужно делать. Вопрос — как решить эту задачу?

Мы можем Вас успокоить. Эта задача не относится к самому сложному виду задач. Самый сложный вид задач описан в русской народной сказке и обозначается он следующим образом – пойдти туда, не знаю куда, принеси то, не знаю что. Эта задача сложнее вашей по двум причинам: во-первых, отсутствует цель, поэтому Вам ее нужно создать; во-вторых, никто до Вас эту цель не создавал и не достигал, поэтому отсутствует накопленный опыт как в создании цели, так и в ее достижении. Смеем Вас заверить, что в вашей жизни придется решать и такие задачи. Русская народная сказка утверждает, что если человек научится решать такой вид задач, то он станет всемогущим. Поверим народной мудрости, дошедшей до нас из глубины веков, и вернемся к вашей задаче.

Вы хотите достичь успеха, но не знаете, что для этого нужно делать. Ответ прост: воспользуйтесь опытом, накопленным вашими предшественниками. Изучите ту область человеческой деятельности, где особенно отчетливо видно, благодаря чему достигался успех. Выявите все ошибки, просчеты и заслуги. Проанализируйте опыт предшественников и воспользуйтесь им.

Какую область человеческой деятельности Вам лучше всего выбрать? Бизнес. Почему? Потому что здесь не только накоплен сам опыт, но и накоплено осмысление этого опыта. Вы берете бизнес и на его примере учитесь достигать успеха. Научившись достигать успеха в одной области, Вы делаете то же самое в другой области и достигаете успеха там. Если Вы достигнете успеха в нескольких областях, то станете успешным человеком.

Вот и давайте посмотрим на бизнес, чтобы понять, от чего зависит успех при достижении той или иной цели.

Первое, что нам сообщит бизнес, будет следующее: для достижения цели нужно наметить направление движения к ней. Заметьте, мы не предлагаем Вам составлять план достижения цели. Почему? Потому что Вы не можете достичь цель за одну секунду. Вы будете достигать ее длительное время. За это время во внешней среде рождаются новые проблемы, которые встанут у Вас на пути. Влияние, которое окажут на Вас только что

родившиеся проблемы, будет многократно превосходить влияние вашего плана, каким бы хорошим он ни был.

Другими словами, Вы не можете составить план достижения цели, который бы учитывал любые непредвиденные случаи. Если Вы не можете предвидеть случай, то как Вы его учтете в своем плане?! А раз существуют непредвиденные случаи, которые ставят перед Вами непредвиденные задачи, то способность решать только что родившиеся задачи гораздо важнее, чем способность составлять планы. Из этого мы делаем вывод: нам не надо развивать в себе способность составлять планы. Вместо этого мы будем развивать в себе способность решать непредвиденные задачи по мере того, как они будут рождаться и преграждать нам путь к цели.

Давайте проанализируем на опыте бизнеса, какие типы задач могут перед Вами возникать и какие способности нужны для их решения.

Опыт бизнеса показывает, что по внешнему виду (по описанию задачи) невозможно отличить трудную задачу от легкой. Одна задача формулируется просто, а решить ее очень трудно. Другая формулируется очень сложно, а решается очень легко. Как же бизнесмены научились отличать трудную задачу от легкой? Очень просто – они дают задачу сотруднику и тот ее решает. Потом дают другую, и он с ней не справляется. Значит, вторая задача труднее первой и относится она к другому виду задач. В результате у бизнесменов родилась шкала, с помощью которой они научились отличать сотрудников более способных от менее способных, более ценных от менее ценных. Познакомимся с этой шкалой.

Все сотрудники имеют разные способности к решению задач, поэтому их можно разделить на 5 категорий: случайные, ценные, ключевые, творческие и прогрессоры.

Поговорим о каждом виде способностей подробнее.

Случайные сотрудники – это те люди, которые способны работать, но не способны оценивать плоды своего труда.

Рассмотрим пример. У организации уже давно закончились фирменные бланки. Какое-

то время директор мирился с этим, потом все-таки поставил задачу сотруднику — улучшить старый фирменный бланк и представить новый макет на утверждение. Сотрудник нашел старый бланк и, отталкиваясь от него, сделал новый. Новый бланк, действительно, оказался красивее старого, но только на нем остались устаревшие номера телефонов, которых уже нет у организации, остались устаревшие банковские реквизиты и т.д. Если бы это обнаружилось после того, как типография напечатала несколько тысяч бланков, то неприятности были бы большими. Случайный сотрудник не считает себя виновным в такой ситуации. Наоборот, он считает себя героем, создавшим красивый бланк, а что касается устаревших реквизитов, так ему о них никто ничего не сказал.

Случайные сотрудники требуют постоянного контроля, поэтому руководителю бывает легче выполнить работу самому, чем поручать ее случайному сотруднику.

Случайные сотрудники, справившись с решением маленькой проблемы, могут создать новую проблему гораздо большего размера. Если Вы поручите случайному сотруднику полить грядку моркови на огороде, то он ее польет, но при этом вытопчет все остальные грядки. Если Вы поручите случайному сотруднику отнести письмо в суд, то он выполнит это, но судья после разговора с ним составит о вашей организации самое негативное мнение.

Качество работы случайного сотрудника зависит от случая, а не от него самого, поэтому они и называются случайными.

Если Вы пойдете в поход со случайным сотрудником, он наберет воды из лужи и, не оценив ее качество, приготовит обед, после чего ваш поход закончится расстройством желудка. Именно поэтому бизнесмены стремятся заменить всех случайных сотрудников на ценных.

Ценные сотрудники способны оценивать, поэтому они и называются ценными.

Если Вы пошлете ценного сотрудника на огород прополоть грядку моркови, то прежде чем приступить к работе, он оценит то, что увидит перед собой. Он сможет отличить морковку от сорняка. Он выдернет только

сорняки и оставит морковку. Если морковка окажется посаженной чересчур густо, он выдернет лишнюю морковку, чтобы оставшаяся дала рекордный урожай. Если морковка окажется чересчур редкой, он посадит на пустующие места новые саженцы. Выполняя работу, он будет оценивать не только саму грядку, но и свою работу. Выполняя свою работу, ценный сотрудник не затопчет другие грядки, не завалит другие грядки выдернутыми сорняками, не бросит сорняки на огороде, чтоб они не дали новых всходов. Другими словами, ценный сотрудник уберет все формы «зла» и оставит все формы «добра», с которым он столкнется при выполнении работы.

Если Вы пойдете в поход с ценным сотрудником, то, прежде чем приготовить суп, он оценит качество воды. Он уберет из воды все те элементы, которые могут причинить Вам «зло» и оставит все элементы воды, которые принесут вам «благо».

Это хорошо. Ваш поход не закончится расстройством желудка. Но он может закончиться по другой причине. Предположим во время похода у кого-то от нагрузок и от жары заболела печень. Ее надо лечить. Ценный сотрудник Вам здесь не поможет. Конечно, он не нанесет вреда больной печени, потому что он всегда видит угрозу и останавливается перед ней. Он не даст больному человеку такую воду, которая обострит его болезнь. Но он не способен найти такие улучшения, которые из обычной воды сделают лечебную воду для печени. А вот ключевой сотрудник из обычной воды способен сделать минеральную воду, то есть такую воду, которая способна вылечить печень.

Если ценный сотрудник способен убрать все формы имеющегося «зла» и оставить все формы имеющегося «добра», то ключевой сотрудник способен привнести в продукт своего труда новые формы «добра», те формы «добра», которых раньше не было.

Если ценный сотрудник способен очень хорошо ухаживать за яблоневым садом, то ключевой сотрудник способен создать новые сорта яблок с новыми, более полезными свойствами.

Рассмотрим пример. Главный бухгалтер много лет организует работу своей

бухгалтерии по устоявшимся правилам, и на протяжении этого срока у организации нет никаких проблем с налоговыми органами. Качество работы бухгалтерии не падает даже в том случае, когда одни сотрудники увольняются, а другие приходят, когда меняются правила начисления налогов, когда с ручного способа ведения бухучета сотрудники переводятся на компьютерный и т. д. Именно поэтому Вы считаете своего главбуха ценным сотрудником. Но вот наступили такие времена, когда организация вошла в полосу мирового финансового кризиса. При возникновении новой угрозы от бухучета потребовалось новое качество. Теперь Вам нужен такой бухучет, который не только фиксирует полученные результаты, но и указывает, в какой вид продукции лучше всего инвестировать деньги. И вот здесь ценный сотрудник пасует. Он обладает способностью оценивать и устранять недостатки, но не обладает способностью обогащать с помощью новых достоинств. Он правильно оценивает старый бухучет, как не подходящий для новых условий, но создать новый вид бухучета с новыми достоинствами он не способен.

Необработанный алмаз выглядит как обычный камень. Случайный сотрудник не способен оценить алмаз. Ему, что камень, что алмаз — все едино. Он может сохранить понравившийся ему камень и выбросить алмаз. Ценный сотрудник способен оценить алмаз, даже если он выглядит как камень. Но, понимая ценность алмаза, он не способен сделать огранку и тем самым улучшить его до состояния бриллианта, сверкающего в оправе драгоценного кольца.

Совершенно иной уровень — ключевой сотрудник. Ключевой сотрудник — это сотрудник, обладающий способностью добавлять новую ценность. Он берет необработанный алмаз и превращает его в бриллиант. Бриллиант (ограненный алмаз) стоит дороже необработанного алмаза, и чем ювелирней будет выполнена огранка, тем дороже будет цениться бриллиант. Поэтому мы говорим, что ключевой сотрудник подобен ювелиру. Ключевая способность — это способность улучшать, а улучшать — значит, повышать ценность (обогащать).

Если Ваш системный администратор является ценным сотрудником, то ваши компьютеры работают без сбоев, и у Вас нет причин для жалоб. Но если он является ключевым сотрудником, то ваши компьютеры все больше и больше забирают на себя вашу работу, справляются с ней лучше, чем Вы, и тем самым дают Вам возможность сосредоточиться на решении новых задач.

Ценный сотрудник не дает вам повода для жалоб, а ключевой сотрудник дает вам повод для восхищения.

Однако, еще более желанным сотрудником является творческий сотрудник, который обладает способностью творца.

Целебный родник (ключ) добавляет в протекающую через него воду ионы серебра и фтора, добавляет нужные человеку лактобактерии и другие полезные компоненты, которые обычную воду превращают в лечебную. И это здорово! Но что ему делать, если вокруг нет никакой воды?! Ключ ведь не умеет создавать воду. Для этого нужен творец. Представим, что Вы оказались в жаркой пустыне с ценным, ключевым и творческим сотрудниками. Ценный сотрудник бесполезен, потому что перед Вами нет воды, которую надо избавлять от «зла», сохраняя все имеющееся «добро». Ключевой сотрудник тоже бесполезен, потому что перед Вами нет обычной воды, которую можно обогатить до состояния лечебной. И только творческий сотрудник способен создать воду из праха. Он выроет в песке ямку и обустроит ее таким образом, чтобы точка образования росы оказалась внутри нее. Если точка росы будет создана внутри ямки, то вода ночью возникнет из пара. Творческий сотрудник взял пар (прах воды) и сотворил из нее самую настоящую воду.

Теперь обобщим сказанное. Вы хотите стать миллионером? Эта задача решается очень просто: создайте новую ценность у старого товара или создайте новый товар, создайте новую бизнес-модель, в которой ваша ценность будет продаваться, создайте новый рынок (то есть готовность большой массы людей купить вашу новую ценность), создайте производственную линию, произведите и продайте свой товар. Как видим, везде звучат

слова: создайте, создайте, создайте, произведите...

Как показывает опыт бизнеса, 50% успеха приносят творческие сотрудники, 45% успеха приносят ключевые сотрудники, 5% успеха приносят ценные сотрудники. А случайные? Они тоже нужны, но для другой цели. Они «вирусы», которые проникают в организм предприятия и тем самым укрепляют его иммунитет. Вот теперь и думайте, какие способности Вы хотели бы у себя развить: творческие, ключевые или ценностные. Хотя мы не исключаем, что кому-то нравится быть «вирусом», и он нацелен на эти способности.

Подведем итог. Опыт бизнеса показывает, что для достижения успеха необходимо сформировать у себя три вида способностей: творческие, ключевые и ценностные. Без этого Вам не добиться успеха ни в построении бизнеса, ни в построении семейного счастья, ни в любой другой области. Правда, встречаются и исключения из правил. Можно вспомнить очень известных миллиардеров, которые развили в себе другую способность — способность находить и объединять вокруг себя людей, обладающих творческими, ключевыми и ценностными способностями. Для бизнеса это замечательный выход из положения, а для семейного счастья не совсем.

Нетрудно предположить, что к настоящему моменту у Вас в душе потихоньку начало формироваться возмущение: мы начали делать выводы, давая тем самым понять, что заканчиваем разговор, но при этом ни одного слова не упомянули о прогрессорах. Такое наше поведение объясняется не тем, что мы противные, а совершенно другой причиной. Дело в том, что прогрессорская способность настолько сильно отличается по своей природе от всех остальных способностей и она играет настолько важную роль, что ставить ее в один ряд с предыдущими способностями нет никакого смысла. О ней нужно говорить отдельно.

Самый простой способ обрисовать прогрессорскую способность состоит в следующем. Мы с вами говорили о туристическом походе и о той роли, которую играли в этом походе ценные, ключевые и творческие сотрудники. Но мы с Вами совсем

забыли о том человеке, который увлек всех участников в этот поход. Если бы такого человека не было, то не было бы и самого похода. Вот такой человек и называется прогрессором. Без прогрессора ничего бы не начало быть, что начало быть. И никакие бы способности в этом случае не потребовались.

Однако, мы подчеркиваем еще раз, прогрессорская способность настолько важна и настолько парадоксальна, что говорить о ней сейчас преждевременно. О ней мы будем говорить много и подробно, потому что она является краеугольным камнем успеха. Но сделаем мы это тогда, когда ваш язык наполнится новыми знаниями. А сейчас мы просто перейдем к чтению следующей главы.

ЗАКОН СООТНОШЕНИЯ КАЧЕСТВ

Почему мы так много говорим о способностях? Отвечаем: представьте, что у Вас в руках оказалась волшебная палочка. Вы можете воспользоваться ею только один раз, чтобы попросить что-нибудь для себя. При этом новые волшебные предметы, исполняющие желания, просить запрещено. Что Вы попросите?

Нам кажется, что нужно просить способность решать любые задачи. Как заработать первый миллион? – это задача. Как стать миллиардером? – это задача. Что нужно сделать для того, чтобы в Вас безумно влюбился тот, кто нравится Вам? – это задача. Как воспитать своих детей, чтобы они были счастливы, окружающие ими восхищались, а Вы гордились? – это задача. Что нужно сделать для того, чтобы не болеть? – это задача.

Вот и получается, что если у Вас будет способность решать любую задачу, то Вы станете всемогущим человеком. Тогда уже и волшебные палочки станут не нужны.

Таким образом, можно утверждать, что качество интеллекта определяется сложностью тех задач, которые он способен или не способен решить самостоятельно.

Сформулируем еще короче: качество интеллекта и способности интеллекта решать задачи — это одно и то же.

Отсюда выводим формулу: качество человека = способности человека. Сократим

эту формулу до предела: качество = способности.

После того, как мы вывели формулу, представим себе следующую картину: мы аккуратно кладем металлический гвоздь на поверхность озера, а мячик аккуратно опускаем на его дно. Что произойдет? Гвоздь начнет тонуть, а мячик – всплывать.

Предположим, что у гвоздя и у мячика есть руки. Они начинают грести. Мячик старается остаться на дне, а гвоздь пытается удержаться на поверхности. Они тужатся, пыжятся, наконец, устают и сдаются.

В конце концов все встает на свои места: гвоздь оказывается на дне, а мячик – на поверхности.

Почему так происходит? Потому что во Вселенной действует закон соотношения качеств, который гласит: **в долгосрочной перспективе объект, имеющий то или иное качество, оказывается в среде, которая имеет аналогичное качество. Чем больше разность качеств у объекта и окружающей его среды, тем выше вероятность перемещения объекта из одной среды в другую.**

Представим, что какой-то человек, не знаем какой, купил себе новый «Мерседес» S-класса (самый дорогой «Мерседес» среди остальных «Мерседесов»). Нам ничего не известно об этом человеке, тем не менее, зададим себе вопрос: «Насколько качественным окажется гараж, в котором будет храниться новый автомобиль?».

Ответ очевиден – качество гаража будет таким же, как и качество автомобиля.

Скажите, пожалуйста, какова вероятность того, что дешевая алюминиевая вилка окажется на столе в королевском дворце или на столе у миллионера и что ею будут кушать на торжественном приеме приглашенные гости?

Ответ очевиден — нулевая. Почему? Потому что там ей не место.

А какова вероятность того, что знаменитые яйца Фаберже из императорского дворца, каждое из которых стоит несколько миллионов долларов, окажутся в какой-нибудь коммунальной квартире или в бедном крестьянском домике в глухой деревне и будут

стоять на стареньком комодике не менее десяти лет?

На этот вопрос ответила сама жизнь. Такого не случилось ни с одним яйцом даже после революции 1917-го года. Почему? Потому что там им не место.

Рассмотрим обратный пример. Известный американский миллиардер Дональд Трамп в конце 1980-х годов допустил серию непростительных ошибок, поэтому, когда рухнул рынок недвижимости, он не только потерял все свое состояние, но и оказался в долгу на 9,2 миллиарда долларов!!! Встретив на дороге нищего, он подумал в тот момент: «Этот человек богаче меня на 9,2 миллиарда долларов». Многие из его друзей в это время тоже обанкротились, и о них никто никогда больше не услышал. А что же наш герой? А ничего! Он погасил долги и снова стал миллиардером! Он вернулся в ту среду, качеству которой соответствовал.

Мы еще раз повторяем: в долгосрочной перспективе предмет, имеющий то или иное качество, окажется в среде, имеющей аналогичное качество.

Драгоценные предметы будут находиться во дворцах. Малоценные предметы будут находиться в дешевых домах и квартирах, поломанные и испорченные предметы окажутся на свалке.

Каждый предмет оказывается в том месте, которому соответствует.

Какой из этого можно сделать вывод? А вот какой: если ваше качество соответствует качеству той среды, в которой живут миллионеры, то Вы, рано или поздно, все равно окажетесь в этой среде. Вы станете миллионером. Если ваше качество не соответствует качеству той среды, в которой живут миллионеры, то Вы или никогда в ней не окажетесь, или окажетесь случайно, а потому долго там не задержитесь.

При определенных обстоятельствах во время всяких революций, перетрясок и экономических бурь Вы можете заработать миллионы, даже не обладая качеством миллионера. Вы можете стать богатым на день, но Вы никогда не останетесь им надолго.

Всякая революция и перетряска напоминает бурную горную реку после сильного ливня:

мощные потоки разбушевавшейся воды могут поднять со дна даже камни и вынести их наверх. Они же могут утопить на какое-то время и мячик, забив его под подмытый берег. Но стоит реке успокоиться, как все встанет на свои места: камни опять опустятся на дно реки, а мячик снова всплывет наверх.

Отсюда вывод: не пытайтесь грести вопреки законам Вселенной, не тужьтесь и не пыжьтесь! Это бесполезно!

Бесполезно и глупо стараться занять место, которому не соответствуешь. Не вы решаете, где ваше место, а среда определяет его, исходя из вашего качества.

Ваша задача не в том, чтобы заставить Вселенную прогнуться под Вас, а в том, чтобы создать внутри себя высокое качество.

Чуть раньше мы вывели формулу: качество = способности.

Отсюда вывод: **для того чтобы стать успешным человеком, нужно сформировать внутри себя способность прогрессора.**

Сформируйте внутри себя способность прогрессора, и на почве этой способности Вы сможете сформировать остальные три способности (ценностная, ключевая и творческая). Вот тогда среда сама вознесет Вас наверх.

Богатство нужно брать так же легко, как срывают яблоко с ветки!

Станьте ценным, и Вы обязательно окажетесь во дворце, потому что именно там и будет ваше место.

Способность, способность, способность и в четвертый раз – способность!

Человек может закончить семь консерваторий, но если у него нет голоса и слуха, то Шаляпиным он не станет. Если нет способностей поэта, то, хоть сто дипломов получи, Пушкиным не стать. В то же время, обладая способностями, Шаляпин мог стать звездой, даже если бы его выгнали из школы после пятого класса.

Точно так же обстоят дела и в бизнесе: если у человека есть способности миллионера, то он им обязательно станет. Но если у него нет способности миллионера, то хоть тысячу книг прочитай и тысячу дипломов получи, преуспевающим бизнесменом не стать.

Унаследовать или выиграть в лотерею богатство можно без каких-либо способностей, но вероятность такого случая мала. А вот сотворить новое богатство стоимостью в миллион долларов можно только в том случае, когда имеется способность творца.

Неслучайно бизнесмены делят всех сотрудников на 5 категорий: случайные, ценные, ключевые, творческие и прогрессоры.

У случайного сотрудника нет ни одной нужной способности, поэтому и рассчитывать ему особо не на что. Таких сотрудников принимают случайно (по недосмотру), платят мало, а увольняют при первом же сокращении.

Если человек обладает способностью ценного сотрудника, то вероятность того, что он станет миллионером, равняется 5%.

Если человек обладает способностью ключевого сотрудника, то вероятность того, что он станет миллионером, равняется 45%.

Если человек обладает способностью творческого сотрудника, то вероятность того, что он станет миллионером, равняется 55%.

Если человек обладает способностью прогрессора, то вероятность того, что он станет миллионером, равняется 95%.

Мы полагаем, что настала пора объявить перемену, но не обычную, а учебную. Во время учебной перемены мы предлагаем Вам прочитать замечательный фантастический рассказа Игоря Росоховатского «Учитель», который имеет непосредственное отношение к теме развития способностей.

УЧИТЕЛЬ

— Уйди, дурак!

— А еще кто?

Послышались два удара. Плач. Крик:

— Знаешь, кто ты?

— Скажи, скажи. Что, забоялась? Скажи, трусиха! Ну, говори!

Я на бегу свалил хрустальную вазу, и она красиво зазвенела и затенькала в разных местах комнаты.

— Говори, кто я! Горбун, да? Калека, да?!

Град хлестких ударов сыпался на кого-то.

Я знал не только их силу, но и заряд злобы, знал, чего можно опасаться. Отшвырнув стопку книг и еще что-то, мешающее добраться до

двери, ударил в нее плечом, не говоря ни слова, бросился к мальчику. Увидел острый горб и длинные цепкие руки...

Я никак не мог его удержать и стиснул так, что он начал задыхаться. Только тогда драчун ощутил мое присутствие и прохрипел:

— Пустите...

Я молчал, сжимая его, и мне казалось, что держу звереныша. Стоит на мгновение отпустить — и он опять бросится на жертву. Я не мог оторвать взгляда от окровавленного лица девочки, которую он избил.

— Пусти...

Его тело обмякло, почти повисло в моих руках, и, сделав над собой усилие, я расслабил объятие, повернул его к себе лицом, заглянул в упрямые, сухие, бесцветные глаза.

— Девочку? Ты посмел бить девочку? Девочку, которая в два раза младше тебя?!

Я никак не находил нужных слов. Ярость клокотала во мне, искала выход, и я несколько раз крепко встряхнул его прежде, чем овладел собой. Он стоял полузадохшийся, обессиленный, но не укрощенный:

— Пусть не дразнится. А то покажу... какой я... калека...

Я не объяснял ему, что девочка не называла его ни горбуном, ни калеккой, что он все придумал, что сам назвал себя. Любые объяснения были бесполезны — в этом я уже не раз убеждался. Его перевели в мою группу, доверили мне, как самому выдержанному из воспитателей, и всего за каких-нибудь три месяца он «перевоспитал» меня и превратил в неврастеника.

Сначала я еще держался, говорил себе: он не виноват, он калека, его замучили на операциях в клиниках, пытаюсь исправить легкие, сердце, позвоночник, железы... Он родился параликом — последнее звено в цепи деда-алкоголика и слабоумного отца, давшего ему словно в насмешку имя библейского красавца — Иосиф. Его вырвали из оков паралича, есть надежда, что удастся в будущем еще несколькими операциями исправить горб. Но как исправить его тупость? Его дикую злобу и к взрослым, и к детям? Я пробовал вовлечь его в свой кружок рисования и лепки, но даже безмолвные изображения

людей вызывали у него припадки ярости, и он в мое отсутствие нарочно портил холсты, разбивал гипсовые фигурки. Только животные не пробуждали у него злости. Заметив это, я поручил ему ухаживать за кроликами, но одного из них он сразу же изжарил на костре. На мои нравоучения ответил, уставясь в землю и облизываясь: «Вкусно».

И даже после этого я все еще на что-то надеялся: так велика была моя самоуверенность. Я не хотел сдаваться, признаться себе, что тут нужны нечеловеческие нервы и терпение. Хотя бы для того, чтобы к длинному списку его жертв не присоединился еще и сведенный с ума воспитатель.

— Пошли! — крикнул я, волоча его за руку. Я втащил Иосифа в кабинет директора. Выражение моего лица было достаточно красноречивым, и директор опустил голову.

— В специнт! — рявкнул я. — Умываю руки!

— Да, да, хорошо, дорогой, только успокойтесь, — директор подвинул мне стакан воды, и я его выпил залпом.

Воспитанник, смотревший на нас с откровенным любопытством, несколько приуныл. И его лицо, которое оживляла лишь злость, стало тупым и жалким.

В эту ночь мне было не до сна. Унижение, досада, сомнения не давали покоя. Подушка становилась горячей, и я переворачивал ее. В конце концов, я начал видеть в темноте и обнаружил, что авторучка, которую безуспешно искал в течение трех дней, завалилась под кресло и блестела там, как таинственное око.

Я понял, что никакие усилия не помогут мне уснуть и, набросив халат, резко щелкнув выключателем, пошел в свою мастерскую. Гипсовые слепки подозрительно уставились на меня пустыми глазницами, разноцветные лица смотрели с холстов. Здесь были сотни набросков, сотни лиц и выражений, схваченные на бумаге, на холсте, вылепленные в глине, пластмассе, вырезанные в камне. Так я пробовал создать тот единственный облик учителя, на который детям достаточно было бы взглянуть, чтобы поверить ему.

Но у меня он получался или уродливым, или слишком красивым, что, по сути, не так уж далеко одно от другого. Иногда мне казалось,

что наконец-то кусочек чуда свершился: этот нос на рисунке — его нос, этот лоб — его лоб. Но как только я соединял их в портрете, мои надежды рушились. Я говорил себе: не будь ослом, ты поставил перед собой задачу, посильную лишь для большого мастера... Не помогало. Тогда я начинал хитрить: бедняга, как ты не понимаешь, задача вообще невыполнима, такого облика не может быть. Но так как я хитрил с самим собой, то тут же отвечал: он ведь возникает в моем воображении. Почему же я не смогу перенести его в материал?

Я смотрел последний набросок, еще вчера казавшийся почти удачным: часть лица, губы и подбородок... Но сегодня я не мог не спросить себя: а Иосиф поверил бы этим губам?..

Рассвет пришел, как избавление. Одеваясь, я твердо сказал себе, что вчера поступил правильно, что в конце концов не мог поступить иначе, что ни один человек не вынесет Иосифа. Но идя по узкой дорожке через сад к зданию канцелярии, я все-таки жалел гнусного мальчишку. Я знал, что в специнте Иосифу будет неплохо. Просто — он ни над кем не сможет издеваться. Там не бывает непослушных детей, вернее — они становятся послушными. Иосиф попадет к воспитателю, которого уже не сможет вывести из себя. Против него будут нечеловеческие нервы и нечеловеческое терпение. Ведь его воспитателем будет существо с восемью или десятью сигнальными системами, с органами Высшего Контроля. Я никогда не принадлежал к тем, кто ненавидел или боялся сигомов, этих сверхлюдей, созданных в лабораториях. Я видел их — и не только по телевизору — великанов и гениев — с «прекрасными, волевыми, выразительными лицами героев», как писали газеты. Слишком прекрасными, слишком волевыми, слишком выразительными!

Для них трудилась вся планета, все мы: физиологи и химики, генетики и врачи, математики и инженеры, лучшие художники и скульпторы, создававшие формы носа, губ, скул, надбровий, лбов, плеч... Природа никогда так не старалась для нас. Что же, все правильно. Пусть сигомы теперь поблагодарят своих создателей, пусть потрудятся для нас. Они могут осваивать и колонизировать другие

планеты, звездные системы, обогащать наши знания, пересылать на Землю сырье и энергию. Они могут даже лечить нас и оперировать — их колоссальная память, быстрота мышления и реакций, точные могучие руки позволят сделать это как нельзя лучше.

Но доверить им воспитание наших детей? И каких — самых трудных, легко ранимых, калек?.. Да, сигом может, как и всякий человек, прочесть «Слепого музыканта». Он может ужаснуться страданиям несчастного Квазимодо. Но как и всякий человек, он прочтет, ужаснется, посочувствует — и забудет... Чужая рана останется чужой раной, чужая боль — чужой болью. Так бывает даже с обычными смертными, которые могут легко представить себя на месте калеки. А сигом? Существо, которое безболезненно достраивает и перестраивает свой организм? Ведь это качество — главное, что дали сигомам мы в отличие от матери-природы, которая не дала этого нам. И оно же не позволит им ощутить всю глубину человеческой безысходности...

Иосиф и директор уже ждали меня, но не на посадочной площадке, а в кабинете. Я старался не замечать глаз директора, которые спрашивали: «Неужели мы сами не справимся с ним?» Директор испытующе проворковал:

— Ну что ж, дорогой, если вы решили окончательно...

— Окончательно, — сказал я, словно перерубил канат. Он нажал кнопку вызова гравиплана... Мы прошли на посадочную площадку. Иосиф всхлипывал и что-то жалобно бормотал. Но как только он понял, что ходу назад нет, бормотание перестало быть жалобным. Я различил его любимое словечко «гады»!

Через полтора часа, оставив позади почти семь тысяч километров, мы приземлились на территории специального интерната для трудновоспитуемых детей. Нас встретили два мальчика, вопреки моему ожиданию, — два совершенно обычных мальчика, не слишком вышколенных и не слишком вежливых.

— Учитель сейчас на Первой спортплощадке, — сказал один из них и кивнул на второго: — Он проводит вас.

— Меня зовут Родькой, — коротко представился провожатый и сразу же повел нас по тропинке на холм, густо поросший кустарником. Эскалатора здесь не было, и, пройдя с полкилометра, Иосиф сел на траву и сказал, что больше пешком не пойдет. Он, дескать, не верблюд. Я шагнул к нему, но меня опередил наш провожатый. Он наклонился и зашептал на ухо Иосифу:

— Брось. Здесь чего только не выделявали... По секрету говорю, не бузи. Сначала присмотрись, что к чему...

Нельзя сказать, чтобы с большой охотой, однако Иосиф встал и поплелся, стараясь держаться поближе к Родьке и подальше от меня. Но поскольку провожатый шагал размашисто, Иосифу пришлось тоже ускорить шаг. Не сразу я заметил, что Родька слегка хромает.

Кустарники закончились, начался лес. Над нашими головами пели птицы так заливисто, как никогда не поют они в городах. Невольно мы прислушивались к ним, даже Иосиф.

На опушке нам повстречался высокий мужчина, очевидно, лесник. На плече он нес топор и связку кольев.

— Здравствуйте, — поздоровался с ним Родька.

— Новенький? — кивнул лесник на Иосифа. Родька весело подмигнул, и вслед нам прозвучало:

— Ни пуха, ни пера!

Лес как-то незаметно перешел в парк. Все больше и больше дорожек, скамеек, площадки для игр, бассейны... На каналах встали радугами перекидные мостики.

Мы остановились на берегу канала. Напротив на спортплощадке играли в баскетбол ребята.

— А вот и учитель, — сказал Родька.

Стройный гигант в спортивном костюме легко перепрыгнул через канал и направился к нам. От удивления я отступил на шаг. Дело было не в том, что канал достигал в ширину не менее восьми метров — для любого сигама это был пустяк, — но мне показалось... да, показалось, что я узнал гиганта, что видел его не раз и его гибкую фигуру, и походку, что мне знакомо каждое движение... Банальные слова

разом хлынули в мою бедную голову: «это прекрасно», «поразительно», «чудесно»...

Я увидел его лицо, где даже вырез ноздрей убедил бы самого гордого скульптора, что тот попросту бездарен, и понял тщетность своих попыток создать облик учителя. Этого бы не смог, пожалуй, ни один из художников Земли. Кто же все-таки создал его?

Ведь именно он — учитель, созданный моим воображением, стоял перед нами, и Иосиф, не отрывая от него глаз, вдруг робко спросил:

— А я когда-нибудь смогу так прыгнуть?

— Сможешь, — сказал учитель, и противный мальчишка сразу же поверил ему.

Мне тут больше нечего было делать...

Не хочу врать, мне стало невесело. В моем лице был унижен не только художник, не только воспитатель...

Я повернулся, что-то буркнул на прощание и пошел обратно. А в голове, как путеводный луч, мерцал вопрос; кто же все-таки создал его? Кто создал этот облик? Лишь один человек мог бы мне ответить...

— Уже справились?

Я поднял взгляд. Передо мной стоял лесник.

Он заметил, что я расстроен, мягко проговорил:

— Не волнуйтесь, все будет в порядке. Вы — его отец?

— Учитель, — ответил я, и улыбка сползла с его лица.

— Ничего не поделаешь, — проговорил он с некоторым вызовом. — И разве плохо, что человек может стать сильнее природы?

«Это не лесник», — подумал я и спросил:

— Кто вы?

— Моя фамилия Штаден.

— Тот самый?

Он пожал плечами:

— Да.

«Философ и математик Борис Штаден, один из создателей сигомов, знаменитый, прославленный и т. д. Но что он здесь делает? Может быть... Неужели?.. А почему бы нет?.. Конечно, так ведь и должно быть!»

Я спросил:

— Учитель — ваше создание?

— Верно, — с плохо скрытой гордостью ответил он. Я не хотел рассказывать Штадену о

всех моих мучениях, безуспешных попытках. Я решил обойтись без предисловий:

— Видите ли, у меня есть один вопрос. Если не хотите, если это секрет, не отвечайте... Кто был художником и скульптором, кто создавал его облик?

Он замялся:

— Собственно, этот сигом создавался не так, как другие. Ведь он и предназначался для необычной цели. Я начал с посещения разных школ для детей-калек. Долго выяснял, какое самое заветное желание у слепого ребенка, и узнал, что он хотел бы стать художником и рисовать говорящий лес. «Рассказывают, что он зеленый,— сказал мальчик, — а я знаю только, как он разговаривает. Я бы нарисовал его говорящим и зеленым». Хромой мечтал выступать в балете, глухой — писать музыку и услышать голос матери. Горбун хотел иметь фигуру гимнаста... Я спрашивал у паралитиков, у разных уродов... У каждого была своя мечта...

— Понимаю! — вырвалось у меня. — И вы создали его по детским мечтам!

Я смотрел на Штадена с восхищением, а он отвел глаза, отрицательно покачал головой:

— Это было бы слишком просто. Вы забыли о главном: сигом должен до конца понимать этих ребят...

Штаден помолчал, вспоминая что-то, вздохнул:

— Я создал его хромым, слепым, горбатым... Я дал ему только мощный разум и детские желания, как первую программу. И он сам создал себя...

Конец рассказа

ЧЕТЫРЕ УРОВНЯ ОБУЧЕНИЯ

Если Вы продолжаете читать наш курс, то с большой долей вероятности можно предположить, что Вас в какой-то мере интересует вопрос получения образования. Возможно даже, что до начала изучения нашего курса Вы наметили себе учебное заведение, в котором хотели бы учиться, а может, даже и специальность, которую хотели бы освоить. Со своей стороны, мы ни в коем случае не хотим отговаривать Вас от намеченных планов. Скорее наоборот — мы советуем Вам еще раз уточнить те цели,

которых Вы хотите достичь в будущем, и подобрать для себя именно то учебное заведение, которое Вам больше всего подходит.

Чтобы Вам было легче выбрать учебное заведение, Вы должны совершенно отчетливо понимать, что существует четыре уровня образования, четыре уровня учебных заведений и четыре уровня студентов. Если Вы относите себя к первому уровню студентов, то Вам следует выбирать первый уровень образования и первый уровень учебного заведения. Если Вы относите себя ко второму уровню студентов, то Вам следует выбирать второй уровень образования и второй уровень учебного заведения и т. д.

Первый уровень образования — уровень дипломов. Этот уровень образования выбирают для себя те студенты, которые стремятся получить диплом и больше ничего. Девиз студентов этого уровня — сдать экзамены любым способом! Кто-то для этого выступает за сборную, кто-то танцует в ансамбле, кто-то поет, кто-то надевает на экзамен юбку покороче, а вырез на кофточке выбирает побольше, кто-то пытается дать взятку преподавателю, принимающему экзамен. Что образуется на этом уровне? Как правило, на этом уровне образуются дипломированные безработные. Тем не менее, этот уровень не во всех случаях оказывается плохим. Если у Вас уже сформировались жизненные цели, например, Вы хотите выступать за сборную России по плаванию и при этом хотите получить диплом о высшем образовании, то этот уровень вполне Вам подходит. Более того, любой другой уровень образования потребует от Вас гораздо больше усилий и времени на обучение, что может отвлечь Вас от тренировок и помешает стать олимпийским чемпионом.

Второй уровень — уровень эрудиции. На этом уровне студент выходит из института с памятью, которая наполнена различными сведениями, начиная от даты рождения Петра I, заканчивая математическими формулами из статистики. На этом уровне находятся отличники, которые все записывают за преподавателем, все запоминают и бойко отвечают на все вопросы во время экзаменов.

Как правило, отличниками становятся две группы людей: люди с великолепной памятью и люди с врожденными способностями.

Первые учатся очень старательно и запоминают все, что можно запомнить. Они выделяются среди остальных студентов широтой своих познаний и усидчивостью. Они знают все и обо всем. Это очень здорово для экзаменов и бесполезно для реальной работы.

Вторые довольно часто относятся к обучению с небольшой прохладцей, но их способности позволяют проникать в суть изучаемого материала, улавливать его глубинный смысл, что, в свою очередь, позволяет им не только оставаться отличниками, но и добиваться успехов в дальнейшей работе. Именно вторая группа людей составляет те самые 3-5% отличников, которые, получив красный диплом института, в будущем становятся миллионерами.

Что касается первой группы, то миллионерами они практически никогда не становятся, хотя могут иметь и другие достижения. Например, такой человек имеет возможность защитить кандидатскую диссертацию и устроится на работу преподавателем в институте. Вполне возможно, что, благодаря своей эрудиции, он станет лучшим учителем года, ему вручат грамоту в Кремле и выдадут денежную премию.

Третий уровень – уровень практического опыта. На этом уровне студент выходит из учебного заведения с накопленным практическим опытом по своей специальности. Девиз этого уровня – тренировка, тренировка и еще раз тренировка! Подтверждением накопленного опыта является не диплом, а профессиональное портфолио студента, в котором в том или ином виде собраны все его практические достижения. Если это программист, то в портфолио находится краткое описание тех программ, которые были созданы студентом за время обучения для каких-либо заказчиков. Если он графический дизайнер, то в портфолио находятся изображения разработанных им визиток, буклетов, бренд-буков, рекламных щитов и т.д. Выбирая для себя учебное заведение третьего уровня, не дайте себя обмануть. Если Вам

говорят, что по вашей специальности нельзя сформировать портфолио, не верьте этому утверждению. Если учебное заведение говорит о том, что оно находится на третьем уровне качества, то профессиональное портфолио должно быть у любого студента, даже если он обучается балету. В последнем случае в его портфолио складываются дипломы или награды, подтверждающие, что студент за время своего обучения стал лауреатом таких-то конкурсов, получил такие-то звания. Отсюда вывод: если за свои деньги Вы хотите получить опыт работы, если Вы хотите выйти из учебного заведения профессионалом, то выбирайте только то учебное заведение, где Вам гарантируют формирование профессионального портфолио. Все остальное – обман.

Четвертый уровень – уровень способностей. На этом уровне обучения студент выходит из учебного заведения со способностью интеллекта порождать новые ценности. Девиз этого уровня – порождать, внедрять, оценивать, совершенствовать! Подтверждением и измерением приобретенных способностей будет являться та сумма денег, которую студент получит во время своего обучения от своего или от чужого бизнеса за порожденные для них ценности. Таким образом, если Вы хотите стать миллионером с высокой степенью вероятности, то Вам следует выбирать те учебные заведения, которые предлагают не опыт работы, а развитие способностей.

Когда мы задаем вопрос студентам очного отделения, с чем они хотят выйти из учебного заведения, то практически все они отвечают, что хотят выйти с комплексом необходимых способностей. При этом далеко не все из них отдают себе отчет в том, насколько трудно этого добиться. Чтобы понять предстоящие трудности, представим себе, что вы поступили в институт физкультуры и Вас спрашивают, кем вы хотите из него выйти: перворазрядником, мастером спорта или олимпийским чемпионом. Все хотят выйти олимпийскими чемпионами. Но при этом не все отдают себе отчет в том, насколько больше в этом случае им придется тренироваться. Когда перворазрядники идут в кино после тренировки, то олимпийские чемпионы продолжают тренироваться. Когда

перворазрядники идут на дискотеку, то олимпийские чемпионы продолжают тренироваться. Когда у перворазрядников будет выходной, то олимпийские чемпионы продолжают тренироваться. Когда у перворазрядников наступят новогодние праздники, то олимпийские чемпионы продолжают тренироваться. Вот мы и спрашиваем: «Вам это надо? Вы, действительно, готовы работать в несколько раз больше других студентов на протяжении нескольких лет?»

Предположим, десять лет упорного труда изменят ваши способности и Вы, действительно, станете богатым человеком. Если Вы думаете, что, став богатым, Вы наконец-то отдохнете всласть, то Вы ошибаетесь. Став богатым, Вы будете работать еще больше, чем перед этим. Вам это надо? Стоит много раз подумать об этом, прежде чем приступить к занятиям по развитию своих способностей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вы заканчиваете чтение первого раздела. Возможно, что к концу чтения у Вас появилась мысль: «Ну а где же упражнения для развития способностей? Теория — это, конечно, хорошо, но практика лучше». Мы понимаем ваше желание немедленно заняться тренировками, но, к сожалению, не все так просто.

Во-первых, как мы уже говорили ранее, развитие способностей очень сильно отличается от обучения. Отличий этих очень много и одно из них состоит в следующем. Преподаватель, который учит, но при этом не развивает способности обучаемых, может посадить перед собой сто студентов и дать им одно и то же практическое задание. Наставник, который занимается развитием способностей, может работать только с одним человеком по специальной программе, разработанной именно для этого человека. Чтобы наш наставник мог работать индивидуально с Вами, необходимо запустить

в работу специальные компьютерные технологии. Мы надеемся, что они у нас будут запущены до конца 2009 года.

Во-вторых, у развития способностей есть свои особенности. Вспомните эпизод из фильма «Матрица», когда Нео пришел к Пифии, чтобы спросить у нее, является ли он избранным. Она ему ответила, что никто лучше влюбленного человека не знает о том, что он влюблен, точно также никто лучше избранного не может знать о том, что он избранный. Этот пример мы привели для того, чтобы сказать, что развитие способностей может контролироваться только Вами самими через анализ своих собственных чувств. И этот контроль начинается с самого начала. Другими словами, только Вы сами можете наметить для себя программу развития способностей. Мы можем только помочь Вам это сделать. А вы пока еще на данный момент не получили достаточных знаний, чтобы приступить к формированию собственной программы развития. Поэтому только после изучения третьей части нашего курса у нас и у Вас появится возможность приступить к первым практическим упражнениям.

И последнее. К сожалению, высшее образование в России на сегодняшний день чересчур сильно регламентируется государственным образовательным стандартом. А он создан таким образом, что не оставляет вузам никакой возможности для развития способностей студентов. Именно поэтому НИЦА (научно-исследовательский центр Аксёнова) создан не в РФЭИ, а в АППЭК (Академии профессиональной подготовки элитных кадров), которая не ограничена в своей деятельности никакими запретами со стороны Министерства образования. Если, изучив первую часть нашего курса, Вы захотите продолжить свои занятия по нашей методике дальше, то вторую часть нашего курса Вы сможете найти на сайте АППЭК по адресу: www.appek.org в разделе «НИЦА» после того, как мы ее там разместим.

