



НВУЗ АНО

«Региональный финансово-экономический институт»

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИИ
БИЗНЕС-ОБУЧЕНИЯ**
(Первая лекция)

**Кафедра общей подготовки
Нулевой курс обучения**

<http://elearning.rfei.ru>

Содержание

Введение.....	4
История Володи Мазепуса.....	5
Безопасное предпринимательство.....	7
Как все начиналось.....	10
Странная система обучения.....	11
Образование бизнесменов.....	12
Эдисон, Форд, Карнеги.....	15
Почему Вы не летаете?.....	19
Великая сила удвоения.....	20
Грех богатства.....	22
История Али Хафедда.....	23
Законы соотношения качеств.....	25
Классификация сотрудников.....	30
Копирование ценности.....	30
Покупают не материю, а ценность.....	32
Личный профессиональный капитал.....	34
Рассуждение на примерах.....	36
Составляющие личного капитала.....	36
Пример из практики.....	39
Разные взгляды.....	39
Различия между обучением и псевдообучением.....	44
Учитель.....	46

Введение

Здравствуйтесь!

Вашему вниманию предлагается учебный курс под названием «Организация и технологии бизнес-обучения». Данный курс написан мною, Аксёновым Сергеем Леонидовичем. Так что, если в какой-то лекции Вам встретятся непонятные места, Вы можете обращаться с вопросами в письменном виде непосредственно ко мне.

Зачем я создал этот курс? Для этого есть несколько причин. И первая из них вот такая. Когда молодой человек начинает задумываться о том, в какой институт лучше всего поступать, то довольно часто делает неправильный выбор. Кто-то выбирает институт только потому, что в нем можно продолжить заниматься балльными танцами, вокалом или спортом. Кто-то выбирает институт только потому, что в нем уже учатся его друзья и т. д.

Эти факторы, конечно, следует учитывать при выборе института, но никак не в первую очередь. В первую очередь следует интересоваться тем, что даст Вам институт: **обычное высшее экономическое образование или качественное бизнес-образование.**

Именно от этого будет зависеть вся ваша дальнейшая взрослая жизнь. Именно от этого будет зависеть, станете ли Вы успешным, состоявшимся человеком или ваша жизнь будет мрачным прозябанием.

Сразу хочу подчеркнуть, что данный учебный курс создан не в целях рекламирования нашего института. Я не собираюсь доказывать Вам, что наш институт самый лучший, что он дает образование, соответствующее мировым стандартам, что учиться у нас здорово, что Вам следует поступать именно к нам.

Нет и еще раз нет. И за рубежом, и в нашей стране существует достаточное количество вузов лучше нашего. У этих вузов мы перенимали, перенимаем и будем перенимать передовой опыт. Нам не зазорно учиться у тех, кто лучше нас.

Цель данного курса в другом. С его помощью я собираюсь познакомить Вас с бизнес-образованием, для того чтобы в последующем научить Вас эффективным методам трудоустройства, карьерного роста и безопасного предпринимательства.

История Володи Мазепуса

Надо сказать, что очень мало людей хотят получить качественное бизнес-образование ради того, чтобы стать преуспевающими бизнесменами. Как правило, люди не верят в самих себя, в свои собственные способности.

Они не верят в то, что способны достичь больших вершин, поэтому приходят в экономический вуз за малым: кто-то идет сюда за дипломом государственного образца по экономической специальности, кто-то приходит, потому что ему грозят увольнением на работе. Кто-то приходит, потому что никак не может успешно трудоустроиться. А кто-то вообще поступает в институт только потому, что так решили родители.

Тем, кто не верит в свои силы, тем, кто говорит, что ему никогда не стать космонавтом, летчиком или миллионером, я обычно рассказываю историю, которая произошла в Советском Союзе.

Жил в городе Свердловске обычный мальчик. Звали его Володя Мазепус. Он не был вундеркиндом: не играл на пианино с пяти лет, не рисовал как Леонардо Да Винчи. Не хватал звезд с неба он и в младших классах школы: ничем не выделялся среди своих сверстников. Был обычным «среднячком», которому мало что светило в этой жизни.

Но однажды Володе попался детский журнал «Мурзилка», на обложке которого у смешного человека из кармана торчала какая-то странная штука. Товарищи, к которым обратился Володя, ничего не могли ему объяснить. Кто-то говорил, что эта штука похожа на скрипичный ключ, кто-то считал эту штуку обычной закорючкой. Его друзья не изучали высшей математики и не знали, что перед ними знак интеграла.

Тот факт, что никто из товарищей не знал, что нарисовано на обложке журнала, только распалил мальчика. Не получив ответа от сверстников, он начал обращаться со своими вопросами ко взрослым людям. Наконец, он нашел человека, который сообщил мальчику, что перед ним знак интеграла.

Однако этот человек не смог внятно и доходчиво объяснить смысл этого знака. Тогда Володя решил найти тех людей или те

книги, которые могли бы объяснить предназначение интеграла. Ответы на все возникающие у мальчика вопросы могли дать только учебники для вузов. Пятиклассника Володю это совершенно не смутило. Поначалу он ничего не понимал в формулах и пояснениях. Тем не менее, он упрямо двигался вперед. В шестом классе Володя оторвался от скучной школьной программы и с жадностью стал «поглощать» пособия для студентов.

И вот результат. Уже в пятнадцать лет Володя становится сотрудником института ядерной физики. Заметьте, не студентом, а **сотрудником**.

При этом интересы молодого человека перестали ограничиваться только научными проблемами. Володя научился играть на пианино, потом на скрипке, прочитал огромное количество художественных произведений, записался в секцию фехтования и даже приступил к конструированию собственной ракеты...

Вот такая история. И смысл ее в следующем. Мы с Вами привыкли слышать и читать рассказы о «настоящих» вундеркиндах, проявивших свои недюжинные способности с самого рождения. Именно поэтому на их фоне история Володи Мазепуса выглядит куда более фантастично и, наверняка, кое-кого задела, что называется, «за живое».

Ведь когда мы слышим о чьих-то сверхъестественных способностях, большом уме или ярком таланте, мы думаем: «Повезло же человеку родиться вундеркиндом!», а дальше печально (иногда не без зависти) констатируем: «А я родился обычным человеком в обычной семье, и мне ничего подобного не светит!».

Только что Вы прочитали рассказ о совершенно обыкновенном человеке, каких большинство. Значит, каждый из нас способен сделать то же самое, что сделал Володя, если только правильно организует развитие своих способностей.

Как сказал один мудрый человек, наши проблемы состоят не в том, что мы ставим перед собой слишком сложные цели и не можем их достичь, а в том, что мы ставим перед собой слишком простые цели, очень быстро их достигаем и не знаем, зачем мы к этому стремились и что теперь с этим делать.

Володе через 5 лет правильно организованных занятий уда-

лось стать сотрудником института ядерной физики. А Вы, если будете следовать его примеру, тоже сможете стать тем, кем захотите: и летчиком, и космонавтом, и губернатором, и тем более, бизнесменом. Но только если захотите.

А тут и возникает проблема. Дело в том, что «**хотеть**» и «**быть не прочь**» — совершенно разные вещи.

Вдумайтесь в смысл понятий: «**я хочу**» и «**я не прочь**». Между ними слишком большая разница, и от этой разницы зависит, станете Вы преуспевающим бизнесменом или нет.

Безопасное предпринимательство

Надо сказать, что отсутствие уверенности в своих возможностях, недооценка самого себя не является самой главной помехой при выращивании будущих бизнесменов. Даже неверящий в свои возможности человек, попав в вуз, который дает не обычное экономическое образование, а настоящее бизнес-образование, оказывается внутри своего рода бизнес-инкубатора, в котором знакомится со старшекурсниками, уже создавшими или создающими свой бизнес, окунается в процессы решения бизнес-задач и постепенно меняет взгляды на жизнь, на бизнес, на происходящие события. А самое главное, у него начинает меняться отношение к самому себе, к своему будущему и перспективам в этом будущем.

Многие учебники менеджмента говорят о том, что люди боятся перемен и избегают их. Однако теория информации опровергает это расхожее мнение: люди не боятся перемен, люди боятся неожиданностей, которые могут их поджидать на пути перемен. Люди боятся неопределенности.

Если бы люди заранее узнали полный список трудностей, которые им встретятся при создании бизнеса, то этот список испугал бы их гораздо меньше, чем пугает неизвестность, даже если в этой неизвестности не окажется ни одной трудности.

Когда же человек оказывается внутри бизнес-инкубатора, когда его начинают вести шаг за шагом к поставленной цели, то он с удивлением узнает, что свой собственный бизнес можно создать, не потратив на старте большой суммы денег, не понеся никаких убытков, не занимая деньги в долг, не беря кредиты в банке и не закладывая под проценты свою квартиру или машину.

А самое главное состоит в следующем: любой неудачно открытый бизнес всегда можно легко закрыть, получив при этом не страшные убытки, а всего-навсего копеечную прибыль. Это и есть безопасный способ организации бизнеса.

Лет тридцать назад американцев научили безопасным способам ведения своего бизнеса. С тех пор создание бизнеса стало игрой номер один в Америке. Создание бизнеса — это национальный спорт Соединенных Штатов. Каждый год здесь рождается невероятное количество новых предприятий. Каждый год большая часть этих предприятий закрывается, чтобы вместо них появились новые. Закрытие предприятий в Америке не несет в себе финансовое разорение, семейные трагедии или избыточные риски.

И все это происходит вот по какой причине. За последние полвека бизнес изменился до неузнаваемости. Сегодня даже финансовые спекулянты (акулы Уолл-стрит), которые играют на бирже, рискуют потерять накопленное богатство, а не оказаться в тюрьме. Но разве так уж страшно потерять накопленный миллиард, если завтра можно начать все сначала?!

Я думаю, что нет. Особенно, если воспринимать бизнес как увлекательную спортивную игру, а не как смысл жизни.

Любой американец, который создал неудачный бизнес, в худшем случае получает от него копеечную прибыль, закрывает неудачное предприятие и на следующий день открывает новое, чтобы с пятой или с десятой попытки все-таки стать миллионером.

Быть миллионером приятно! Особенно в том случае, если ты овладел искусством безопасного предпринимательства!

Поэтому очень многие люди, попавшие в хороший экономический вуз из чистого любопытства или пришедшие туда со скромными целями, довольно быстро обретают аппетит. Им все больше и больше нравится игра под названием «Безопасное предпринимательство»!

Безопасное предпринимательство — это как шахматы: если не бить шахматной доской по голове противника, то никаких иных рисков не остается.

Я не знаю, с какими целями Вы заглянули в наш институт, но очень надеюсь на то, что скоро Вы сами почувствуете всю прелесть безопасного предпринимательства и захотите им заниматься.

Еще раз повторяю: **бизнес не может быть смыслом или целью жизни! Бизнесу достаточно быть увлекательной интеллектуальной игрой.**

А чтобы этого достичь, для начала нужно понять очень важную вещь: **в процессе получения обычного экономического образования преуспевающие бизнесмены не образуются. Бизнесмены образуются только в процессе получения специального бизнес-образования**, потому что обычное экономическое образование и бизнес-образование, как говорят в Одессе, — «это две большие разницы».

Заключительное примечание: мы очень часто будем употреблять слово «миллионер», поэтому давайте сразу договоримся о том, кто это такой. В бизнес-среде миллионером принято называть того человека, который каждый год может тратить на свои текущие нужды (одежду, еду, учебу, путешествия, отдых, лечение и т. д.) более одного миллиона долларов, но его бизнес при этом не подвергается ни малейшему риску торможения или разрушения.

Как все начиналось

Вам будет легче понять, что собой представляет бизнес-образование, если Вы познакомитесь с историей о том, как я сам пришел к нему много лет назад.

Все началось в 1989 году, когда Советский Союз затрещал по швам и я был вынужден закончить офицерскую службу, чтобы вернуться к себе домой на Родину. Это было очень трудное время: в магазинах невозможно было ничего купить; каждый мужчина имел право получить по талонам только три пары носков на год; каждый человек мог получить по талонам только один кусок мыла на месяц и т. д.

Я прекрасно понимал, что если я сам не позабочусь о своей семье, то никакое государство не станет о ней заботиться.

Устраиваться на работу в какое-либо государственное предприятие не имело смысла, потому что все они лопались, как мыльные пузыри, одно за другим.

Оставалось только создать свой собственный бизнес. Что я и сделал.

Надо сказать, что с бизнесом у меня все стало складываться довольно успешно с самого начала. И уже через год, примерно в 1990 году, предприятия, которые я создал или которыми я руководил, равно как и предприятия моих партнеров по бизнесу, начали задыхаться от нехватки профессиональных кадров новой формации. Нужно было как-то решать эту проблему.

К сожалению, я оказался не готов к этому. Дело в том, что моя карьера военного разведчика началась в достаточно юном возрасте. И мое многолетнее пребывание за пределами России привело к тому, что после возвращения на Родину я обнаружил, что знаю о ней слишком мало. А что касается того, как в нашей стране обучают экономическим специальностям, то об этом я не знал практически ничего. Наверное, я знал во много раз больше о том, как обучают на Западе, чем о том, как обучают у нас.

Именно поэтому мое первое решение по кадровому вопросу оказалось ошибочным. А состояло оно в следующем. Для того чтобы избавиться от кадрового голода, мы стали с помощью специальной методики отбирать вундеркиндов среди старшеклассников и направлять их за свой счет на обучение в государственные техникумы, институты и университеты, чтобы через несколько лет получить обратно бухгалтеров, экономистов, менеджеров, маркетологов и иных ценных специалистов новой формации.

Но очень скоро я понял, что подобная практика ничего не дает. Дело в том, что те способы и методы обучения, с которыми столкнулись наши направленные в государственных учебных заведениях, меня очень сильно удивили. Для человека, недавно вернувшегося из-за границы, система обучения, сложившаяся на тот момент, выглядела очень странно.

Странная система обучения

Представьте себе, что Вы решили стать поваром в шикарном ресторане. С этой целью Вы поступили на учебу в кулинар-

ный техникум. 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 преподают целый курс ботаники. Вы узнаете о картошке все: Вы узнаете, как она цветет и опыляется, чем болеет и где лучше растет.

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

Затем приходит третий учитель и рассказывает Вам 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 конец вашему обучению, дорогие друзья! Теперь Вы знаете все о тех продуктах, из которых готовят блюда в самых шикарных ресторанах. Идите и работайте».

Вы широко 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.

Так вот, когда наши талантливые направленцы отучились первый семестр в государственных вузах, всем стало понятно, что они оказались в роли того самого повара, о котором мы только что рассказали: они узнали все о деньгах, все об экономике, единственное, о чем они не узнали, — как с помощью всех этих знаний сделать свое предприятие прибыльным.

В те давние времена я рассуждал следующим образом. Какое образование должны получать ключевые сотрудники коммерческих предприятий? Ясно, что не музыкальное и не медицинское. А какое? Конечно, экономическое.

Какая учебная дисциплина должна быть центральной при образовании ведущих управленцев? Ясно, что не литература, не математика, не география. А какая? Конечно, менеджмент (теория управления).

Какие учебные дисциплины должны дополнять менеджмент? Конечно, бухгалтерский учет, право, маркетинг, ми-

кро- и макроэкономика, теория и история экономических учений.

Все просто, все понятно, все правильно. Но, как говорил Эйнштейн, черт кроется в деталях. И эти самые детали показали свои рожки — после изучения вышеназванных дисциплин успешные бизнесмены не рождались. Даже способные менеджеры с маркетологами, и те не появлялись!

Парадокс! Бухгалтеры после изучения бухучета появляются, юристы после изучения права появляются, а вот менеджеры после изучения менеджмента и маркетологи после изучения маркетинга — никак! Хоть ты тресни!

Но богатство должен создавать не бухгалтер и не юрист, а именно менеджер, именно руководитель.

Бухгалтер подсчитывает заработанные предприятием миллионы и платит с них налоги, юрист их защищает. А кто же эти самые миллионы должен создавать, если не менеджер?!

Образование бизнесменов

Оказавшись в непроходимом тупике, мы поняли, что до сих пор шли не той дорогой. Что нужно искать другой путь. И в этих условиях я принял решение создать свою собственную школу бизнеса, которая будет учить по-новому, которая сможет выращивать будущих бизнесменов и ключевых сотрудников для бизнеса. Так и появилась на свет ШБА (Школа бизнеса Аксёнова).

Главная особенность ШБА состояла в том, что она создавалась не для того, чтобы обучать и выдавать дипломы государственного образца, а для того, чтобы в короткие сроки подготовить для нескольких конкретных фирм высококлассных специалистов, умеющих делать деньги, решать сложные вопросы, активно развивать тот или иной бизнес. Окончание обучения должно было ознаменоваться не получением диплома, а трудоустройством на высокооплачиваемые должности в конкретные российские и иностранные фирмы.

Именно поэтому возникла ситуация, при которой учредите-

лям ШБА было совершенно безразлично, что и как изучают в других учебных заведениях, что и как написано в том или ином учебнике, как и чему требует обучать та или иная государственная методика.

Мы готовили людей для себя, а не для государства, и нас интересовало только одно — наши выпускники должны были очень хорошо делать именно то, что нужно нашим фирмам.

Мы хотели учить своих будущих сотрудников не тому, что написано в учебниках, а тому, что они должны уметь делать. А делать они должны были большие деньги. Делать и получать за это высокую заработную плату.



Именно поэтому мы заявили вновь набираемым учащимся, что каждый выпускник нашей школы должен выйти из нее преуспевающим бизнесменом.

И вот, когда мы сделали такое заявление, то впервые начали понимать, что существует огромная разница между обучением и образованием.

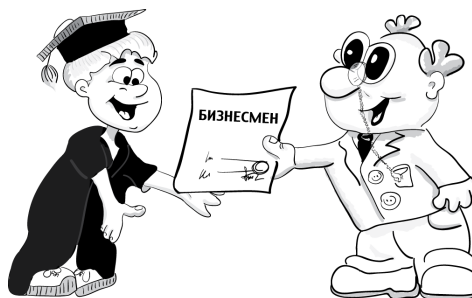
Вы не знаете, чем обучение отличается от образования?

Мы сами этого не понимали, пока не объявили, что каждый выпускник нашей школы выходит от нас преуспевающим бизнесменом. А объявив это, мы обнаружили очень интересную вещь.

Когда педагогический институт выпускает своих студентов, то говорит им, что образовал из них учителей. В то же время, если проверить всех этих учителей, то окажется, что половину из них нельзя и близко допускать к детям.

Но почему вот такие выпускники сами верят в то, что стали преподавателями? Да потому, что у каждого выпускника на руках имеется диплом учителя. Именно поэтому он и верит в то, что на самом деле стал учителем.

Когда мы объявили о том, что из нашего учебного заведения будут выходить преуспевающие бизнесмены, то сразу поняли, что после окончания обучения не сможем выстроить своих выпускников



на торжественную линейку, выдать им дипломы и радостно объявить, что наконец-то они стали дипломированными миллионерами.

Если у выпускника на банковском счете не будет к моменту выпуска хотя бы одного миллиона рублей, то никакие заверения, никакие дипломы не смогут ввести его в заблуждение. При подготовке преуспевающих бизнесменов ситуация предельно ясна: или у Вас есть деньги и Вы действительно являетесь преуспевающим бизнесменом, или у Вас нет денег и никаким бизнесменом Вы не являетесь.

Когда мы обнаружили, что выучить на миллионера нельзя, что миллионера можно только образовать, мы поняли и ту разницу, которая существует между обучением и образованием. Сейчас я Вам ее поясню.

Если взять пробирку с марганцовкой, надеть на нее воздушный шарик и нагреть пробирку, то шарик начнет раздуваться. Из школьного курса химии Вы знаете, что при нагревании марганцовки ОБРАЗУЕТСЯ кислород, который и раздувает ваш шарик. В чем состоит смысл слова «образуется»? В том, что кислорода сначала не было, а после каких-то наших действий он появился.

Вузы создаются для того, чтобы в них был организован процесс профессионального образования. **Профессиональное образование — это такой процесс, после которого должен образоваться новый профессионал, настоящий мастер своего дела.**

Если какое-то учебное заведение объявляет о том, что оно берется за образование бизнесменов, то на свет должны появляться не дипломы, а самые настоящие бизнесмены со всеми полагающимися признаками — счетом в банке, с приличной суммой денег на нем, своим бизнесом и т. д.

Более того, бизнесмены должны рождаться с такой же неизбежностью, с какой цыплята появляются из яиц, заложенных в инкубатор. Только в этом случае учебное заведение имеет право называться **бизнес-инкубатором**.

То учебное заведение, которое не образует нового профессионала, а просто пытается заполнить его голову различными теориями, занимается обычным обучением и не более того.

Нельзя обычное обучение, после которого профессионалы не образуются, называть профессиональным образованием.

Образование и обучение — не просто разные вещи. Это две противоположности.

И чтобы проиллюстрировать последнюю мысль, я расскажу Вам три следующих истории.

Эдисон, Форд, Карнеги

Если Вы возьмете в руки какую-нибудь американскую книгу по бизнесу, то почти наверняка встретите там ссылку на Томаса А. Эдисона. Вы о нем читали в школьном учебнике физики. Это тот самый американец, который изобрел электрическую лампочку, фонограф, являющийся прародителем граммофона и магнитофона, а также множество других замечательных вещей. Эдисон — гордость и символ Америки, потому что он не просто изобрел массу новых вещей, но еще и сделал на этом свой собственный бизнес, который превратил его в одного из самых богатых людей Америки. Это человек, который создал «Дженерал электрик» — организацию, чей бюджет больше бюджета многих государств.

Теперь, когда мы коротко напомним Вам об этом человеке, зададим вопрос: как Вы думаете, сколько лет учился Эдисон и сколько институтов он окончил? Были ли эти институты чисто техническими или же параллельно с техническим образованием он получил финансовое образование, которое и позволило ему стать богачом?

Пока Вы думаете, мы ответим за Вас. Эдисон проучился в средней школе приблизительно три месяца. Этим и исчерпывалось все его обучение. Но кто посмеет сказать, что Эдисон не был образованным человеком? В данном случае мы никак не можем поставить знак равенства между обучением Эдисона и его образованием. Это совершенно разные вещи.

По сравнению с Эдисоном Генри Форд должен казаться академиком, потому что закончил в школе аж шесть классов! Во время первой мировой войны одна чикагская газета обозвала его «не-

вежественным пацифистом». Генри Форд обиделся и подал в суд на газетчиков, после чего им пришлось доказать, что он — невежа.

Адвокаты газеты посчитали, что доказать это будет довольно легко, ведь Форд окончил всего шесть классов и, по их мнению, ничем, кроме своих машин, не интересовался. Они очень тщательно подготовились и начали в суде задавать вопросы примерно такого плана: «Кто такой Бенедикт Арнольд?» или «Сколько солдат было послано Великобританией в Америку для подавления восстания 1776 года?» Сначала Форд был в добродушном настроении и даже пытался острить: отвечая на второй вопрос, он сказал, что не знает, сколько точно было послано англичан в Америку подавлять восстание, но знает наверняка, что назад их вернулось гораздо меньше.

Когда же его вывели из себя очередным оскорблением, он не выдержал и, показав пальцем на адвоката, очень резко произнес примерно следующее: «Если мне действительно нужно будет дать ответы на твои вопросы, то мне достаточно нажать кнопку, и возле меня окажется куча специалистов, способных ответить на эти, а также на все другие твои дурацкие вопросы. А теперь ты мне ответь, зачем я должен хранить в памяти целую кучу ненужных мне сведений, если у меня есть куча помощников, обеспечивающих меня любыми знаниями в любой момент, как только они мне потребуются».

На этот вопрос убедительного ответа не последовало, и суд не мог согласиться с тем, что Форд является необразованным человеком. Нам с Вами тоже совершенно ясно, что Форд со своими шестью классами обучения смог образовать не только самого себя, но и огромную автомобильную империю.

А впридачу он образовал сотню великих людей и прекраснейших специалистов, работающих в его фирме. Более того, Форд считается классиком менеджмента.

Тот, кто хотя бы немного интересовался бизнесом, знает, что фамилию Карнеги носили два знаменитых человека. Один из них — Дейл Карнеги — психолог, написавший всемирно известные книги, которые многие из Вас читали, а второй — Эндрю Карнеги — тот человек, которого и после смерти во всем мире называют «стальным королем».

Интересно отметить, что в школе он проучился всего-навсего четыре года, и поэтому обучение прошел, мягко выражаясь, недостаточное. Но как же ему удалось образовать из себя «стального короля»? Может быть, он очень хорошо разбирался в производстве стали? Нет. По его же собственному признанию, ему мало что было известно о производстве стали, и на его заводах работали сотни людей, которые знали о производстве стали гораздо больше, чем он, хотя и не были так сказочно богаты.

Так в чем же состоял его секрет? Ответ на этот вопрос страшно интересен. Дело в том, что Эндрю Карнеги, как никто другой, умел извлекать уроки из окружающей его действительности, а не из книг. Его учителем была сама жизнь.

В качестве примера рассмотрим два сходных эпизода из его жизни. Однажды, будучи маленьким мальчиком, Эндрю раздобыл крольчиху, которая вскоре родила ему целую кучу крольчат. Кормить их было нечем. И тут ему пришла в голову блестящая мысль. Он сказал соседским ребятам, что если они нарвут достаточно клевера и одуванчиков, чтобы кормить кроликов, то в этом случае он присвоит крольчатам их имена. План маленького изобретателя сработал как по волшебству, и Карнеги запомнил это на всю свою оставшуюся жизнь.

Много лет спустя он нажил миллионы, используя тот же самый прием. Например, однажды он решил продать Пенсильванской железной дороге стальные рельсы. Конкурирующие с ним фирмы всячески старались этого не допустить, но, тем не менее, Карнеги своего добился очень и очень легко. Дело в том, что президентом Пенсильванской железной дороги в то время был Джо Эдгар Томсон. А Эндрю Карнеги построил в Питсбурге огромный сталелитейный завод и назвал его «Сталелитейный завод имени Эдгара Томсона».



Теперь попробуйте догадаться, у кого Пенсильванская железная дорога стала покупать рельсы?

Отчетливо понимая то, что сделало его сказочно богатым человеком, и желая передать свое образование другим людям,

он приказал высечь на своем надгробном камне следующие слова: **«Здесь покойся человек, знавший, как собрать вокруг себя людей, которые умнее его самого».**

Вот это правило и образовало из Карнеги мультимиллионера. Всего одно правило! Всего лишь несколько слов! Всего лишь умение воплотить эти несколько слов в практику — вот и все образование! Но какое образование!!!

И таких примеров можно привести десятки. Здесь можно вспомнить и Билла Гейтса, который получил диплом о высшем образовании только в 2007 году, и его партнера Пола Аллена, который до сих пор так и не получил этот самый диплом.

В книге Харри Роузена «Стань миллионером», написанной специально для начинающих российских бизнесменов, есть такие слова:

«Возможно, Вам придется не столько учиться чему-то новому, сколько сознательно забывать то, чему Вас учили раньше. А может быть, Ваша душа переполнена тем, что как раз мешает Вам добиться успеха? Если Вы не избавитесь от этого груза, если не сделаете себя восприимчивым к новым идеям, если не начнете работать над собой, то путь в бизнес для Вас будет закрыт».

Почему я сейчас вспомнил эти слова? Потому что очень многие люди в нашей стране не видят никакой разницы между обычным обучением и бизнес-образованием.

А вот преуспевающие бизнесмены считают так:

образованный человек — это человек, способный образовывать новые ценности,

а бизнес-образование — это процесс, в ходе которого у обучаемого образуется способность образовывать новое богатство.

Вывод из этой главы можно сделать такой.

Учебное заведение может называть себя как угодно: университетом, академией, институтом и т. д. Вопрос не в названии, а в том, что оно дает студентам: образование или обычное обучение.

Почему Вы не летаете?

Наша практика и практика других бизнес-инкубаторов показала: вырастить миллионеров с помощью обычного обучения невозможно, потому что успех миллионеров зависит не от знаний, а от способностей!

Почему Вы не летаете? Ответ очевиден — потому что Вы не птица.

Почему Вы не богаты? Ответ тоже очевиден — потому что Вы не бизнесмен.

У птицы есть особые способности, которые позволяют ей летать.

У бизнесмена есть особые способности, которые позволяют ему создавать новое богатство, новые миллионы.

Миллионер не тот, кому от бабушки досталось наследство. Миллионер — тот, кто умеет своими руками, своей головой, своим талантом создавать новые миллионы.

Эти способности есть у каждого человека, но, к сожалению, не у всех они развиты в должной мере. По статистике, только около 3% людей имеют способности, достаточные для того, чтобы стать миллионером. Остальным людям их надо развивать с помощью специальных технологий, если они, конечно, этого хотят.

А вывод из этого такой: процесс обычного экономического обучения, на самом деле, является банальным заполнением памяти студента новой информацией, что не позволяет выпускнику успешно трудоустроиться, сделать карьеру или создать бизнес.

Именно поэтому многие бизнесмены и директора успешных компаний ввели в свой лексикон понятие «бизнес-образование».

Бизнес-образование — это процесс выращивания бизнесменов и ключевых специалистов.

При бизнес-образовании у людей образуются бизнес-способности, при обучении память людей заполняется различными сведениями: начиная от даты рождения Петра Первого и заканчивая сведениями о поведении потребителей.

Бизнес-способности — это способности создавать новые ценности (новое богатство).

Вопросы для размышления: почему среди миллиардеров и мультимиллионеров крайне редко встречаются люди с высшим экономическим образованием, ведь нам кажется, что именно это образование должно формировать львиную долю выдающихся бизнесменов?

Но если не экономическое, то какое образование следует получить человеку, который хочет стать миллионером? Кто чаще других становится миллионером? Что об этом говорит статистика? Попробуйте найти ответы на эти вопросы самостоятельно.

Великая сила удвоения

Еще в детстве я столкнулся с двумя математическими курьезами. Они имели вид математических задач.

Задача первая: сколько раз нужно разделить пополам Земной шар, чтобы он уменьшился до размеров атома? Оказывается, всего лишь 16 раз.

Задача вторая: если на одну клетку шахматной доски положить одно зернышко риса, на вторую — два, на третью — четыре и так далее, то какое количество риса потребуется, чтобы заполнить всю доску? Оказывается, такого огромного количества риса нет на Земле. Эти задачи меня поразили.

До этого я никогда не думал о том, какую могучую силу несет в себе процесс удвоения! И только много лет спустя, когда я занялся бизнесом, меня вдруг осенило: это же и есть ответ на вопрос о том, как стать богатым!

Если взять одну копейку и удвоить ее, потом еще раз, потом еще раз, то потребуется всего лишь 37 удвоений, чтобы стать обладателем более чем миллиарда рублей. А если выполнить 47 удвоений, то станешь самым богатым человеком на планете, то есть будешь иметь состояние более 50 миллиардов долларов. Если же начать не с копейки, а с тысячи рублей, то для того чтобы стать самым богатым человеком планеты, потребуется всего лишь 30



удвоений. Если удваивать деньги один раз в год, то 30 лет — это совсем немного для того, чтобы стать самым богатым человеком планеты. Начал в 20 лет, а стал самым богатым в 50. Вполне приемлемо!

Вот она — магическая сила удвоения!!!

С тех пор я влюбился в удвоение. Удвоение, удвоение и еще раз удвоение! Вот о чем я стал думать и днем, и ночью. Вот чему я хотел научиться больше всего.

У каждого человека есть копейка. Наверняка она есть и у Вас. Во всяком случае, Вы без труда можете ее найти. Все, что останется после этого, — научиться удваивать деньги. Если удваивать деньги каждый год, то очень скоро Вы станете богатым, а чуть позже — самым богатым человеком.

Все свои силы я направил на то, чтобы научиться удваивать деньги. Но это было совсем непросто. Оказалось, что экономических наук, которые бы учили этому, просто не существует.

Тогда я обратился к другим наукам: кибернетике, биологии, синергетике, философии, термодинамике, математике, астрофизике, теории информации и т. д. Каждая из них давала мне что-то свое, и я продвигался дальше.

По дороге к своей цели я незаметно для себя стал доктором экономических наук, профессором, академиком и просто преуспевающим бизнесменом. Но ни звания, ни деньги меня уже больше не интересовали.

У меня была своя цель — создать работающую науку об удвоении богатства. И я иду к ней каждый день без выходных и отпусков на протяжении последних 20-ти лет.

Меня перестали интересовать деньги сами по себе. Меня перестала интересовать наука ради науки. Меня интересует, как и при каких условиях в реальной жизни богатство может удваиваться, например, за год или за месяц.

На своем пути я встретил много неожиданностей. Я узнал, что одна хорошая книга по астрофизике может помочь бизнесмену заработать в десять раз больше прибыли, чем десять учебников по экономике.

Я перестал удивляться неожиданностям и научился внимательно слушать любую информацию, касающуюся удвоения богатства, даже если на первый взгляд она кажется абсурдной.

Я понял, что теории, от которых я ожидал больше всего помощи, оказались пустышками, потому что авторы не проверили их эффективность на практике. А мне нужен был реальный результат удвоения.

На сегодняшний день я знаю об удвоении богатства еще не все. Но я знаю уже многое и готов это многое передать Вам. Я надеюсь на то, что, благодаря моим лекциям, бизнес увлечет Вас так же сильно, как он увлек когда-то меня.

Грех богатства

На свете можно встретить немало людей, которые убеждены в том, что богатство — это зло и грех. Но так ли это на самом деле?

С помощью денег была напечатана Библия и построены храмы. Деньгами платят священникам.

У человека, получающего большую зарплату, больше возможностей помочь своим соседям в трудную минуту, поддержать своих престарелых родителей, оказать гуманитарную помощь жертвам землетрясения или иного стихийного бедствия.

Деньги — это один из элементов счастливой жизни, и оспорить это довольно трудно.

Не хлебом единым жив человек. С этим никто не спорит. Но уводить своего ребенка на рынке от прилавков с клубникой только потому, что у тебя нет денег, чтобы ее купить, — это вряд ли предмет для гордости и большая заслуга перед Богом.

Среди некоторых людей бытует мнение о том, что деньги — это «грязное дело», что «есть масса всего, что гораздо ценнее денег», что люди должны гордиться тем, что они нищие.

Это далеко не верная позиция. У «философов», которые оправдывают свое бездействие, свою инертность тем, что деньги — это «грязное» или «недостойное» дело, существует очень много различных теорий, согласно которым им не надо работать в поте лица.

Некоторые могут сослаться на Христа и сказать, что Он говорил, будто бы богатым попасть в рай так же трудно, как вер-

блюду пролезть сквозь игольное ушко. Он также говорил о том, что нищим уже уготовлено царство Божие.

Эта трактовка Нового Завета абсолютно не соответствует действительности.

Христос говорил не о нищих. Он говорил о «нищих духом», а это совершенно разные вещи.

Те люди, которые очень далеки от бизнеса, убеждены в том, что он построен на сплошной войне конкурентов между собой и стремлении разорить друг друга.

Не скрою, такое было. Но подобная практика существовала лет пятьдесят назад. А последние полвека в мире бизнеса главным мерилем успеха является совсем другое правило: **создай новое богатство!**

Сегодняшний бизнес формирует класс созидателей, а значит, борется с классом разрушителей. И в этом его главная духовная ценность!

История Али Хафед

В один прекрасный день к Али Хафеду пришел буддистский священник и рассказал о том, как был создан мир: «Когда-то земля была сплошным туманом. И тогда Всевышний простер свои персты к туману, и он превратился в огненный шар. И этот шар носился по Вселенной до тех пор, пока дождь не упал на землю и не охладил ее поверхность.

Потом огонь, взломав земную кору, вырвался наружу. Так возникли горы и долины, холмы и прерии.

Когда расплавленная масса, стекавшая по поверхности земли, остывала быстро, она превращалась в гранит. Если же она остывала медленно, то становилась медью, серебром или золотом. А после золота были созданы алмазы.

«Алмаз, — сказал мудрец Али Хафеду, — это застывшая капля солнечного света. Если бы ты обладал алмазом размером с большой палец руки, — продолжал священник, — то ты мог бы купить всю округу. Но если бы ты владел алмазными залежами, то мог бы посадить на трон всех своих детей, и все это благодаря огромному богатству».

Али Хафед в этот вечер узнал об алмазах все, что только можно было узнать. Но лег в постель, как всегда, бедняком. Он ничего не потерял, но он был бедняком потому, что был неудовлетворен, а неудовлетворен потому, что боялся того, что он бедняк.

Всю ночь Али Хафед не сомкнул глаз. Он думал только об алмазных залежах. Рано утром он разбудил старого буддистского священника и начал умолять его рассказать, где найти алмазы. Священник сначала не соглашался. Но Али Хафед был так настойчив, что старый человек наконец сказал: «Ну хорошо. Ты должен отыскать реку, которая течет в белых песках среди высоких гор. Там, в этих белых песках, ты найдешь алмазы».

И тогда Али Хафед продал свою ферму, оставил семью на соседа и ушел искать алмазы. Он шел все дальше и дальше, но так и не смог найти сокровища. В полном отчаянии он покончил с собой, бросившись в море».

Но это еще не конец истории, а только ее начало. «Однажды человек, купивший ферму Али Хафед, решил напоить верблюда. Когда верблюд ткнулся носом в ручей, преемник Али Хафед вдруг заметил странное сверкание, исходящее из белого песка на дне ручья. Он опустил руки в воду и вытащил оттуда камень, от которого исходило огненное сияние. Он принес этот необычный камень домой и положил его на полку над камином. Как-то в гости к новому хозяину пришел тот же старый буддистский священник. Открыв дверь, он тут же увидел сияние над камином. Бросившись к нему, он воскликнул: «Это алмаз! Али Хафед вернулся». «Нет, — отвечал преемник Али Хафед. — Али Хафед не вернулся. А это простой камень, который я нашел в своем ручье».



«Ты не прав! — воскликнул священник. — Я узнаю алмаз из тысячи других драгоценных камней. Клянусь всем святым, это — алмаз».

И тогда они отправились в сад и перерыли весь белый песок в ручье. И в нем они обнаружили драгоценные камни, еще более изумительные и более ценные, чем первый.

Если бы Али Хафед, вместо того чтобы отправляться за тридевять земель, страдать от голода и жажды, а потом покончить с собой на чужой земле, остался бы дома и начал копать в своем собственном подвале, в поле или в саду, он нашел бы алмазные залежи. Каждый фут его фермы скрывал огромные богатства!

Эта история ярко иллюстрирует следующую мысль: возможность стать счастливым, здоровым, богатым находится внутри Вас, в вашем подсознании. Каждый человек, который поймет это, сможет достичь преуспевания.

Самое интересное в этой истории то, что она произошла в Индии на самом деле. Это не выдумка. Самые лучшие драгоценные камни, которые были найдены на этой ферме, сейчас хранятся в Лувре.

На этой ферме были найдены самые великолепные алмазы всех времен: и знаменитый Кохинор, и голубой алмаз Надежды, и не менее знаменитый алмаз Регент.

Вспомните крылатую фразу: **«Богатства с самого начала приходят в этот мир в виде мыслей! Суммарный итог получаемого богатства определяется только шириной личности человека!»**.

Поэтому не ищите свое богатство за морями и долами. Оно не в нефти, не в магазинах, не в автозаправочных станциях. Оно в вашей голове и в вашей душе. Оно совсем рядом с Вами. Оно внутри Вас. И оно образуется в Вас в то время, когда Вы получаете настоящее, то есть **качественное бизнес-образование**. Только не перепутайте качество образования с качеством диплома. Первое — это ваш драгоценный капитал, второе — пустышка.

Законы соотношения качеств

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 зара-



ботать 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.

Но это все мечты. А реальность состоит вот в чем. Если решение задач имеет такую важность для людей, то с его помощью можно измерять качество интеллекта.

Как? Очень просто: чем сложнее задача, которую человек успешно решил, тем выше его интеллект.

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

Отсюда выводим формулу: **качество = способности**.

Мы сократили эту формулу до предела, потому что она справедлива не только по отношению к сотруднику, решающему производственные задачи, но и к любому товару, в чем мы убедимся чуть позже.

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, пыжатся, 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 действуют законы соотношения качеств, первый из которых гласит: **в долгосрочной перспективе объект, имеющий то или иное качество, оказывается в среде, которая имеет аналогичное качество.**

Второй уточняет: **чем больше разность качеств у объекта и окружающей его среды, тем выше вероятность и скорость 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. И 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 комодe 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!!! Однажды утром он возвращался к себе домой пешком и встретил на улице бомжа. Внимательно посмотрев на него, он подумал в тот момент: «А ведь 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, потрясений и экономических бурь Вы можете заработать миллионы, даже не обладая качеством миллионера. Вы можете стать богатым на день, на месяц, на год, на пять лет, но Вы никогда не останетесь им на всю свою жизнь.

Любая революция и потрясение напоминают 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.

Когда мы говорим не о речке, а о трудоустройстве, то можем принять за аксиомы следующие утверждения.

Если ваше качество ниже качества организации, в которую Вы хотите трудоустроиться, то Вы или никогда в ней не окажетесь, или окажетесь случайно, а потому долго там не задержитесь.

Если ваше качество соответствует качеству организации, то Вы легко в нее трудоустроитесь и будете долго в ней работать.

Если ваше качество превышает качество организации, то Вы не только легко трудоустроитесь, но и сделаете успешный карьерный рост.

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 с помощью качественного образования.

Чуть раньше мы вывели формулу: качество = способности.

Отсюда вывод: **для того чтобы стать успешным человеком, нужно сформировать внутри себя способность решать сложные и сверхсложные задачи.**

Сформируйте эту способность, и 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 будешь. В то же время, обладая способностями, Шаляпин мог стать звездой, даже если бы не закончил среднюю школу.

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



Бизнес-инкубатор — это учебное заведение, в котором у людей формируют бизнес-способности, а не занимаются обучением.

Бизнес образование — это образование бизнес-способностей, а не загрузка в память студента различных сведений.

Классификация сотрудников

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

Не случайно бизнесмены делят всех сотрудников на 5 категорий: случайные, ценные, ключевые, творческие и прогрессоры, в зависимости от того, какие задачи они способны решить.

У случайного сотрудника нет способности решать сложные задачи, 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%.

Почему так, я расскажу чуть позже.

Копирование ценности

Итак, на Земле имеется какое-то количество богатства. Оно поделено между людьми. Можно попытаться отнять его у одних и отдать другим. Этим, как правило, занимаются революционеры.

А бизнесмены занимаются другим. Они создают предприятия, фирмы, корпорации, которые, в свою очередь, создают новое богатство.

Не отнимают у людей имеющееся, делая их беднее, а создают новое богатство, богатство, которое до них не существовало.

Не было раньше сотовых телефонов, их создали бизнесмены. Не было раньше компьютеров, их создали бизнесмены.

Увеличилось население Земли — потребовалось больше продуктов, квартир, машин и т. д. И то, и другое, и третье создает бизнес.

Бизнес постоянно увеличивает общее количество богатства на Земле.

Но для того чтобы бизнес был способен создавать новое богатство, ему надо унаследовать или перенять такие способности от кого-то другого.

Способности к бизнесу могут перейти от его «родителей», то есть учредителей, или от «воспитателей», то есть от наемных менеджеров.

Но для того чтобы учредители или менеджеры передали бизнесу способности создавать новое богатство, они сами должны обладать такими способностями.

Однако из ранее выведенной формулы следует, что способности — это и есть качество.

А раз так, то в дело вступает третий закон соотношения качеств, который гласит: **как нельзя от менее горячего тела передать тепло к более горячему телу, так и нельзя передать качество от менее качественного объекта к более качественному.**

Откуда возьмется, например, ваше качество бизнесмена? От кого оно к Вам перетечет? От того специалиста, который имеет более высокое качество, чем ваше.

Вот, например, лучший менеджер 20-го века, бывший исполнительный директор «Дженерал электрик», Джек Уэлч, написал несколько книг о том, как сделать бизнес процветающим. Если Вы во время обучения возьмете его книги в качестве учебников по бизнесу, то после их изучения его качество перетечет к Вам, и ваши способности бизнесмена повысятся.

Если Вы возьмете в качестве учебника книгу англичанина Джона Тимпсона, который смог стать фунтовым миллионером, начав с малого предприятия по ремонту старой обуви и вытачивания ключей, то Вам будет чему у него поучиться. Вам вряд ли известен другой человек, который, имея небольшое полуподвальное помещение для ремонта обуви и вытачивания ключей, смог только этим заработать несколько миллионов фунтов стерлингов.

Если Вы возьмете в качестве учебника книгу любого миллиардера, то через книги его качество перетечет к Вам, и Вы сможете то, чего раньше не могли.

Ну а если Вы будете учить, например, менеджмент по учебнику, который написал преподаватель института, не создавший за всю свою жизнь ни одного предприятия, то никаких новых качеств не получите, несмотря на то, что на учебнике стоит гриф Министерства образования «Рекомендован для изучения в экономических вузах», и несмотря на то, что автор этого учебника — доктор экономических наук.

Ни ваш диплом об окончании вуза, ни диплом доктора экономических наук, имеющийся у преподавателя, не несут в себе никакого качества. Увы, но это правда!

Покупают не материю, а ценность

Зачем студент поступает в институт? С чем он должен выйти из института после его окончания?

Российским преподавателям эти вопросы кажутся крайне простыми. Конечно, студент приходит в институт за знаниями. Конечно, студент должен выйти из института со знаниями в голове и с дипломом в руках.

А вот на Западе не только преподаватели, но даже выпускники частных школ думают иначе. Дело в том, что в западных школах очень серьезно изучают основы экономики. На школьных занятиях по экономике объясняют следующее.

Представим, что Вы идете устраиваться на работу. Устроиться на работу — значит, продать себя на рынке рабочей силы. Для того чтобы Вы могли продать себя на рынке труда как можно выгоднее, запомните первое правило сделок: **покупатель**

никогда не покупает товар, он всегда покупает ценность данного товара.

Галоши имеют ценность для человека, но если Вы проделаете в них дырки, то они утратят свою ценность и перестанут покупаться.

Остановимся на этом примере и решим простую задачу: чем дырявые галоши отличаются от целых?

Разве в них стало меньше резины? Нет. Разве изменились их вес, объем, форма, материал или цвет? Нет. В них не изменилось ничего, кроме ценности.

Дырявые галоши утратили способность защищать обувь от воды.

А способность приносить пользу — это ценность.

Давайте дополним ранее выведенную формулу:

полезная способность = качество = ценность.

Дырявые галоши утратили свою полезную способность, а значит, утратили свое качество. А потеря качества есть потеря потребительской ценности.

Это рассуждение дает нам возможность сформулировать первое правило сделок чуть иначе: **при покупке любого товара приобретается не материя, из которой сделан товар, а польза, которую товар может принести покупателю.**

При этом польза любого товара всегда представляет собой одну или несколько полезных способностей, имеющихся у данного товара.

Товар — это материя. А полезная способность товара — это что такое?

Ясно, что способность — не материя. Но ведь и не энергия! Хотя и похожа на нее.

Тогда что? Может быть, информация?

Нет. С точки зрения последних достижений физики и теории информации, полезная способность товара (качество, ценность) — это метаинформация. Но это понятие мы будем детально изучать уже во время занятий по естествознанию. А сейчас нам достаточно запомнить суть:

товар — это метаинформация (полезная способность), которую «одежи» в одежду из материи.

Чистую способность не потрогаешь руками и не рассмотришь глазами. Она — невидимка. Поэтому ее и одевают в одежду из материи. Но главное — не одежда, а то, что внутри одежды.

Телевизор сделан из материи. Но покупают его не из-за пластмассы или металла, а из-за его способности улавливать электромагнитные волны и преобразовывать их в изображение и звук.

И электрочайник покупают из-за способности нагревать воду без огня, а не из-за пластмассы и металла.

Специальную одежду очень часто называют словом «форма». Это дает нам возможность сказать так:

товар — это оформленная метаинформация (метаинформация, облеченная в форму, изготовленную из материи).

А теперь подумайте и дайте определение такому понятию как «услуга». Например, какая-то фирма помыла окна в вашей квартире. Где здесь метаинформация и за что, на самом деле, Вы заплатили деньги?

А я тем временем, вернусь к главной теме и продолжу разговор об успешном трудоустройстве.

Когда Вы захотите продать себя на рынке рабочей силы, Вы должны будете понимать, что фирма, как и любой другой покупатель, будет приобретать не материю в виде вашего тела или вашего диплома, а пользу, которую Вы можете принести предприятию.

А способность приносить пользу — это и есть ценность любого товара.

Никто не станет покупать сотрудника, в котором нет ценности.

Чем выше ценность человека, тем выгоднее он может продать себя на рынке труда.

Личный профессиональный капитал

На Западе еще в школе старшеклассникам объясняют следующее. Ваша ценность на рынке труда называется «личным профессиональным капиталом» или просто «личным капиталом».

Откуда взялся этот термин? Дело в том, что у каждого предприятия есть несколько видов капитала: денежный капитал, тру-

довой капитал, интеллектуальный капитал и другие виды капитала.

Любой капитал — это специфическая способность, то есть метаинформация.

Руководитель предприятия должен заботиться о постоянном развитии своего предприятия. **Но развитие — это и есть увеличение способностей.**

Чтобы увеличить общую сумму способностей предприятия и разнообразить их, директору нужно принять на работу новых сотрудников с новыми способностями (с новым личным капиталом) или увеличить способности (личный капитал) старых сотрудников с помощью ценного обучения.

Полезная способность = ценность.

Следовательно, ценное обучение — это такое обучение, которое увеличивает ценность обучаемых.

В процессе ценного обучения наставник делится своей ценностью с начинающим сотрудником, и начинающий сотрудник становится более ценным.

По ходу дела мы можем отметить следующее: **все процессы в бизнесе или почти все связаны и объясняются копированием ценности с одного объекта на другой.** Это очень похоже на то, как тепло перетекает от более нагретых предметов к менее нагретым.

Разница только в том, что более нагретое тело остывает (становится менее нагретым), когда делится теплом с другим телом, так как в этом случае речь идет об энергии.

А наставник, который делится своей ценностью с обучаемым, не становится после «деления» менее ценным или менее образованным. Скорее, наоборот.

И все это потому, что ценность — не энергия, а метаинформация, имеющая форму фрактала (фракталы мы будем изучать на уроках естествознания). А сейчас нам достаточно понять следующее: фрактал делится так же, как делится живая клетка.

Живая клетка делится не на две половинки, а на две новые клетки. То же самое происходит и с фракталами метаинформации.

Рассуждение на примерах

Чтобы нам с Вами было легче понять ход западной мысли, давайте представим себе, что я и есть тот самый директор предприятия, к которому Вы пришли устраиваться на работу после окончания института. Размышлять я буду следующим образом. Мое предприятие производит какой-то товар. Пусть этим товаром будут валенки. Мне нужно заставить как можно больше людей влюбиться в мои валенки и купить их. Эта задача будет решена успешно, если кто-то из моих сотрудников добавит в валенки новую ценность.

Ценность копируется с одного предмета на другой. Поэтому, если я приму на работу человека с новым личным капиталом, то его ценность скопируется сначала на производственный процесс, сделав его более ценным, а с производственного процесса скопируется на валенки, сделав их более ценными для покупателя. И я получу то, что хотел.

Таким образом, при приеме на работу мне необходимо измерять (оценивать) личный капитал каждого кандидата.

Если Вы это поняли, то легко поймете и другое. В какой бы институт Вы ни поступали, в каком бы институте Вы ни обучались, Вы должны сражаться за увеличение своего личного капитала, а не за диплом. Отсюда — уточнение формулировки.

Бизнес-образованием имеет право называться только такой процесс, в ходе которого образуется личный профессиональный капитал студента.

Если Вас обучают, но при этом ваш профессиональный капитал не образуется, значит, Вам подсовывают пустышку под видом образования.

Составляющие личного капитала

Возможно, Вы не знаете, из чего складывается личный капитал обучаемого. В этом случае Вы не знаете, что требовать от института во время обучения, а потому Вас легко обмануть.

А вот американского школьника обмануть невозможно, по-

тому что там еще в школе на уроках экономики детям объясняют азбучные истины успешного предпринимательства.

Например, вот такие. Какую ценность для предприятия несет в себе ваш диплом? Да никакой. Почему так? Потому что с диплома невозможно скопировать ценность на производственный процесс или на товар.

Если бы Вы принесли на предприятие новую технологию производства, новый дизайн, новую компьютерную программу, то это увеличило бы капитал предприятия. А когда Вы приносите свой диплом, то это ничего не увеличивает на предприятии, кроме мусора.

В американских школах на уроках экономики детям объясняют следующее. Первая составляющая личного профессионального капитала — это культурный капитал. Вас принимают на работу и хотят знать ответы на следующие вопросы:

- Вы будете помогать распространяться сплетням по трудовому коллективу или будете их гасить?

- От Вас к покупателям будет распространяться обаяние или Вы будете выливать на них свое раздражение?

- Вы будете помогать расти своим коллегам по работе или будете выпячивать себя на их фоне, представляя их неумехами в глазах начальства?

- Вы будете бороться с начальством за увеличение зарплаты или будете бороться за повышение своей ценности?

- Вы будете правильно воспринимать критику или ваше защитное мышление слишком высокое?

- Вы умеете ясно излагать свои мысли или Вы путаетесь сами в них?

- Вы умеете слушать или Вы только делаете вид, что умеете слушать?

- Вы ставите во главу угла самого себя или Вы легко подстраиваетесь под других людей?

- Вы готовы изменять самого себя или Вы требуете, чтобы все принимали Вас таким, какой Вы есть?

Что такое культурный капитал? Это ваши способности. Способность сплачивать людей в дружную команду. Способность

влюблять в себя покупателей. Способность профессионально реагировать на критику и т. д.

Все эти способности имеют высокую ценность для предприятия, поэтому оно и считает их не только вашим, но и своим капиталом.

Вторая составляющая — инструментальный капитал. Это ценность тех инструментов, которые у Вас есть и которыми Вы научились пользоваться. Если Вы хотите стать менеджером крупного департамента на заводе «Сони» или «Дженерал электрик», то покажите набор своих инструментов менеджера.

Третья составляющая — функциональный капитал. Это комплекс навыков и умений, который приобрели ваши руки. Проще говоря: это практический опыт. При приеме на работу он проверяется по принципу: не открывая рта, молча, создайте тот продукт, который Вам предложили создать. Не надо ничего объяснять во время выполнения задания. Не надо ничего комментировать. Просто создайте молча продукт. У проверяющих хватит способностей, чтобы оценить качество продукта, вышедшего из-под ваших рук.

Четвертая составляющая — организационный капитал. Это степень вашей самоорганизованности, если сказать коротко.

У Вас высокая степень самоорганизованности, если Вы постоянно проявляете инициативу, которая реализуется в конкретных делах и продуктах на вашем предприятии.

У Вас низкая степень самоорганизованности, если Вы делаете только то, что приказал Вам начальник, при этом начальник постоянно следит за качеством вашей работы и исправляет ваши огрехи.

Пятая составляющая — творческий капитал. Это ваши способности решать производственные задачи, с которыми Вы раньше не сталкивались. Это самый главный вид капитала, поэтому о нем мы будем говорить отдельно.

Все эти виды капитала формируют ваше профессиональное качество, вашу ценность, а потому определяют ваше трудоустройство, ваш карьерный рост или ваши успехи в бизнесе.

Пример из практики

В предыдущей главе мы с Вами выяснили следующее. **Создать успешный бизнес, сделать карьеру или успешно трудоустроиться помогает не диплом, а личный капитал.**

Есть личный капитал — Вы легко устраиваетесь на работу, нет личного капитала — диплом Вам мало чем поможет.

Приведу небольшой пример из практики. Наши студенты элитного отделения пошли на преддипломную практику в очень известную российскую страховую компанию. Там им сказали примерно следующее: «У нас завал в работе. Нам нужна «рабская сила». После того как Вы разгребете наш завал, мы дадим Вам информацию для дипломной работы. У нас тысячи договоров, мы не успеваем их переоформлять в «Ворде». Сядьте за наши компьютеры и переоформите кучу договоров. Внесите в них все необходимые данные о клиентах, а нам оставьте возможность поставить дату заключения договора».

На это предложение наши студенты ответили вопросом: «А зачем вообще Вы выполняете этот «сизифов труд»? Дайте нам три дня, мы создадим базу данных в «Экселе» или «Аксессе», которые уже установлены на ваши компьютеры, создадим поля слияния с вашим «Вордом», и через три дня компьютер автоматически будет выдавать Вам правильно заполненные договоры. После этого у Вас вообще никогда не будет «случаться» завал в работе, потому что эту работу за людей будет выполнять компьютер».

К завершению практики все наши студенты получили приглашение на работу в эту страховую компанию, хотя и отказались от нее, так как имели более выгодные и интересные предложения. Но это уже тема другого разговора.

Разные взгляды

В начале лекции я рассказывал о том, что при создании Школы бизнеса Аксёнова мы решили превратить ее в полноценный бизнес-инкубатор, для чего надо было отказаться от обычного экономического обучения, заменив его на качественное бизнес-образование.

Однако эта задача оказалась сверхсложной, и решить ее за пару лет было нереально. Но раз цель была определена, то двигаться к ней нужно было во что бы то ни стало.

В бизнесе есть правило: **если хочешь что-то улучшить, а как это сделать — не знаешь, попробуй начать с бенчмаркинга.**

Бенчмаркинг (англ. Benchmarking) — это такой процесс, в ходе которого сотрудники ищут передовой опыт и все лучшее, что существует за стенами их предприятия (в других организациях), и внедряют у себя ценные находки, чтобы сделать свое предприятие еще лучше.

Бенчмаркинг — один из наиболее эффективных способов развития предприятия, особенно для тех бизнесменов, которым не довелось учиться в хороших бизнес-школах. Но в реальной жизни, особенно в нашей стране, бенчмаркингом почти никто не занимается, так как большинство людей имеет слишком сильное защитное мышление. Именно оно заставляет думать, что самое хорошее — это то, что есть у нас, а все, что есть у других, — это чепуха.

Когда мы решили серьезно заняться бенчмаркингом, то стали смотреть во все стороны, как в нашей стране, так и на Западе. К своему большому удивлению, вскоре мы обнаружили, что между нашей точкой зрения на образование и западной существует масса расхождений.

Первое расхождение. Казалось бы, простой вопрос: какое профессиональное образование можно считать хорошим? А ответы на него мы получили совершенно разные.

Многие российские преподаватели до сих пор отвечают на этот вопрос так: хорошее образование — это образование, полученное в том вузе, чье название известно всей стране, в котором работает больше всего профессоров, где самая большая библиотека, где преподаватели публикуют самое большое количество учебных пособий, статей и монографий, который успешно прошел государственную аккредитацию и получил право выдавать дипломы государственного образца.

А вот по мнению западных специалистов, хорошим образованием можно считать то образование, которое позволяет студен-

ту успешно трудоустроиться, сделать карьеру или создать свой бизнес еще во время обучения в институте.

Сравните эти точки зрения и решите, какая из них Вам кажется более правильной.

Нам кажется, что западная точка зрения по данному вопросу все-таки является более правильной, и вот по какой причине.

Дело в том, что западные вузы при оценке качества обучения не опираются на мнение собственных преподавателей, на мнение своего коллектива, к чему мы так привыкли в нашей стране.

Они формируют свои оценки на базе мнений и суждений тех людей, которые больше их преподавателей разбираются в бизнесе, а потому больше других понимают, какое бизнес-образование приносит успех.

Конечно, такими людьми являются миллиардеры, миллионеры и руководители крупных компаний, чьи имена и авторитет известны всему миру.

То образование, которое считается хорошим среди миллионеров и миллиардеров, западными вузами тоже воспринимается как хорошее. А то образование, которое не нравится преуспевающим бизнесменам, им тоже не нравится.

Почему так? Да потому что, какое образование в институте ни получи, все равно ведь пойдешь с ним работать на какое-то предприятие или организацию. А там директор или владелец этого предприятия рассуждает очень просто: чем лучше ты можешь работать, тем лучше тебя учили.

А кому, как ни директору или владельцу предприятия, лучше разбираться в том, что значит «хорошо работать»?!

Как правило, лучшие западные вузы приглашают к себе преуспевающих миллиардеров и миллионеров, чтобы они выступили со своей лекцией перед студентами. Ведь никто лучше них не может научить молодежь тому, как правильно вести свой бизнес. Очень часто по ходу своего выступления преуспевающие бизнесмены рассуждают о том, какое образование можно признать хорошим, а какое плохим. Все выступления записываются на видео, после чего многократно просматриваются и анализируются. Вот так вузы и узнают о тех требованиях, которые предъявляют к обучению преуспевающие бизнесмены.

Если Вы будете у нас учиться на старших курсах, мы предоставим Вам возможность посмотреть на видео выступления всемирно известных миллиардеров перед студентами лучших вузов мира, переведенные на русский язык. Это позволит Вам напрямую поучиться у них успешному ведению бизнеса, а заодно и выслушать их мнение о том, какое образование нужно считать хорошим, а какое плохим.

Что же касается наших вузов, то в большинстве случаев они не интересуются мнением директоров предприятий и в большинстве случаев им нравится тот образовательный процесс и те методики обучения, которые одобрены Министерством образования, а не бизнес-сообществом.

Второе расхождение. Кого институт должен считать своим клиентом, кто является потребителем его образовательных услуг?

По мнению многих российских вузов, потребителями образовательных услуг института являются студенты. Институт производит учебные материалы и поставляет их студентам, за что и получает оплату от них самих или от государства.

Мнение западных специалистов заключается в следующем. Для блага студентов институт должен считать главным потребителем своих образовательных услуг не студентов, а их будущих работодателей.

Задача института состоит не в том, чтобы доставить удовольствие студентам, а в том, чтобы доставить удовольствие их будущему работодателю, сформировав из студентов профессионалов высокого уровня.

Хороший институт можно уподобить заводу, который производит ценную продукцию. Но продукция института — это не учебные материалы. Институт производит профессионалов для предприятий, а не учебные материалы для студентов.

Студенты — это «сырье». Образовательные технологии — это «образовательные инструменты». Обработывая «сырье» «образовательными инструментами», выдающиеся бизнес-инкубаторы производят элитные кадры для бизнеса.

«Сони» выпускает телевизоры, «Мерседес» выпускает машины, а бизнес-школы выпускают элитные кадры для бизнеса.

Проще говоря, западная точка зрения сводится к следующе-

му: **хорошее профессиональное образование — это такое образование, которое удовлетворяет потребности предприятия, куда выпускник пойдет работать или которое он создаст.**

Третье расхождение. И преподаватели, и студенты лучших западных вузов говорят о том, что никакое образование не может считаться хорошим, если оно не является портфолиоориентированным. Вот как они рассуждают на эту тему.

Если во время обучения студент будет что-то делать своими руками (визитки, рекламные буклеты, электронные презентации и т. д.), то плоды своего труда он всегда сможет собрать в папку, чтобы потом предъявить ее работодателю при трудоустройстве. Эта папка и будет называться профессиональным портфолио.

Согласитесь и с другим — если преподаватель собирается Вас хорошо учить, то должен знать заранее, что будет лежать в вашем профессиональном портфолио, когда Вы закончите у него учиться. А если он испытывает затруднения при описании портфолио студента, значит, он не вполне понимает, чему же, в конце концов, он собирается Вас научить.

Если Вы найдете институт, где профессиональное портфолио выпускников самое лучшее, то поступайте именно туда. Если, конечно, хватит денег на обучение в нем.

А если в каком-то институте Вам рассказывают басни о том, что задача института не в том, чтобы сформировать профессиональное портфолио студента, а в том, чтобы научить студента учиться, что формировать профессиональное портфолио студент будет самостоятельно на предприятии, когда трудоустроится, значит, Вас просто хотят обвести вокруг пальца.

Сравните эти точки зрения и решите, какая позиция Вам больше нравится.

Нам больше понравилась западная позиция по данным вопросам. Поэтому мы начали гораздо серьезнее изучать вопрос о том, как строится образование на Западе, и обнаружили очень много интересного и важного. Об этом я и хочу рассказать Вам далее.

При этом я не ставлю перед собой цель убедить Вас в том, что наш институт самый лучший. Моя задача сводится к тому, чтобы объяснить, как отличить качественное образование от не-

качественного. И если с помощью моих объяснений Вы найдете вуз лучше нашего, я буду очень доволен. Я буду доволен этим фактом гораздо больше, чем если бы Вы поступили к нам, но разочаровались в процессе обучения.

Я не веду разговор о том, какой институт выбирать: наш или не наш. Я веду разговор о том, что выбирать: обычное обучение или качественное образование. Причем о хорошем и плохом образовании я рассуждаю по-западному, то есть не столько с вашей точки зрения, сколько с точки зрения вашего будущего работодателя. А в каком институте Вы найдете качественное образование — это уже второстепенные детали.

Различия между обучением и псевдообучением

К чему нас приучили? Нас приучили считать процессом обучения такой процесс, при котором учитель что-то рассказывает студентам, а студенты сначала записывают, потом 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 можно легко обмануть, предложив Вам псевдообучение вместо настоящего обучения.

На самом деле обучением 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 и складывать их в свое профессиональное портфолио.

Если учитель что-то Вам рассказал, Вы что-то записали и ответили на вопросы, но после этого Вы самостоятельно ничего нового сделать не можете, то следует признать 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.

Положительный пример. 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.

Отрицательный пример. 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. С Вами занимались псевдообучением.

Если Вы поняли суть настоящего обучения, зайдите в книжный магазин, найдите учебники по менеджменту и просмотрите их. Даже беглый просмотр покажет, что три четверти любого учебника отведено под пустопорожние 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.

Самый легкий и самый надежный способ отличить псевдообучение от настоящего обучения — посмотреть профессиональное портфолио обучаемого. Есть хорошее портфолио — было хорошее обучение. Нет портфолио — было псевдообучение.

На этом я и хочу закончить первую лекцию. А для того чтобы Вы могли отдохнуть в конце нашего занятия, я предлагаю прочесть небольшой фантастический рассказ замечательного русского писателя-фантаста Игоря Росохватского «Учитель».

Чтение этого рассказа, с одной стороны, познакомит Вас с **первым парадоксом образования**, с другой стороны, доставит истинное удовольствие, а с третьей, познакомит Вас с творчеством замечательного мастера, и, возможно, Вы захотите прочесть и другие его произведения.

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. Лю-

бые 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, зава-

лилась 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 присмотришься, 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 сигома 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 парализованных, 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.

Все замечания и предложения отсылайте по адресу: feedback@rfei.ru