

АБРАМОВ АНТОН ИГОРЕВИЧ

# ПРОДАВЕЦ ПАРАДИГМЫ

## ПРЕДЛАГАЕТ НЕДОРОГО:

Всё что вы хотели знать о Парадигме,  
но не знали, кого спросить.

Всё что вы надеялись  
прочитать у Западных Авторов,  
да так и не нашли.

Всё что вы хотели получить от Перемен,  
но не знали как взять.

18+

# Антон Игоревич Абрамов

## Продавец парадигмы

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=65314231](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=65314231)*

*SelfPub; 2021*

### Аннотация

В простой и непринуждённой форме книга рассказывает о том, как устроено мышление человека, о влиянии мировоззрения на его жизнь, а также раскрывает понятие парадигмы, как устойчивой формы мышления. Книга написана для широкого круга читателей, будет особенно интересна тем, кто родился до распада СССР и проживает на постсоветском пространстве.

# Содержание

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПАРАДИГМЫ	6
ПРОДАВАЯ ПЕРЕМЕНЫ, ИЛИ ЧЕМ Я	7
ЗАНИМАЛСЯ ПОСЛЕДНИЕ 20 ЛЕТ	
ПЛОТНОСТЬ МЫШЛЕНИЯ	9
ЗДРАВСТВУЙТЕ, Я ВАША ПАРАДИГМА	12
ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ	16
КРИЗИС И СМЕНА ПАРАДИГМЫ	18
НЕИЗБЕЖНОСТЬ КРИЗИСА	19
ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕТОНАТОР	21
НАУЧНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ	25
ЭТАПЫ ПРИНЯТИЯ	27
ПЕРЕМЕНЫ	29
ЗОНА КОМФОРТА	30
СТАТУСНАЯ КАТАСТРОФА	33
УСКОРЕНИЕ ПЕРЕМЕН	36
БИТВА МАРКЕТИНГОВЫХ КОНЦЕПЦИЙ	38
КВАРЦЕВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ	42
«РЫНОЧНАЯ ПАРАДИГМА» против	46
«ПОСТСОВЕТСКОЙ ПАРАДИГМЫ»	
НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	47
ОТНОШЕНИЕ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ	51
ПОД СЕНЬЮ СЕРЕБРА	57
СВЯЩЕННАЯ ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ	66

ПЕРСПЕКТИВЫ УСПЕХА	72
НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ	73
В ПОИСКАХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ	80
ЕЁ ВЕЛИЧЕСТВО МОТИВАЦИЯ	86
ИНВЕСТИЦИОННАЯ БЛИЗОРУКОСТЬ	91
СОЦИАЛЬНЫЙ ЛИФТ	95
С ТОСКОЙ СМОТРЯ НА ГОСУДАРСТВО	96
ПРАВИЛА ПОДЪЁМА	103
ИДЕАЛ БЕДНОСТИ	108
БОГАТЫЕ И НАГЛЫЕ	113
АРТЕЛЬ «НАПРАСНЫЙ ТРУД»	117
РУКОВОДСТВО К ДЕЙСТВИЯМ	122
В ОГНЕ КОНКУРЕНЦИИ	123
УБЕГАЯ ОТ РИСКА	126
ОТКАЗ ОТ ИЛЛЮЗИЙ	131
ТОЛЬКО ВАШЕ РЕШЕНИЕ	134
ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ МОЛИТВА	138
Оглавление	139

# Антон Абрамов

## Продавец парадигмы

*Главное – мудрость:  
приобретай мудрость,  
и всем имуществом твоим  
приобретай разум.  
Высоко цени ее,  
и она возвысит тебя;  
она прославит тебя,  
если ты прилепишься к ней;  
возложит на голову твою  
прекрасный венок  
доставит тебе  
великолепный венец.*

*Царь Соломон.  
Книга Притч Соломоновых 4 глава, стихи 7 – 9*

# ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПАРАДИГМЫ

*Тот, кто, обращаясь к старому,  
способен открывать новое,  
достоин быть учителем.*

*Конфуций – древнекитайский философ*

# ПРОДАВАЯ ПЕРЕМЕНЫ, ИЛИ ЧЕМ Я ЗАНИМАЛСЯ ПОСЛЕДНИЕ 20 ЛЕТ

Если спросить меня, чем я занимался последние 20 лет, я отвечу одним словом – Переменами. Я говорил о переменных, изучал перемены, проповедовал перемены, и, конечно же, постоянно менялся сам. Неудивительно, что конце концов, я стал настоящим специалистом по переменам. Выступая перед десятками тысяч людей, я пытался продать им предельно простую идею – «Счастье зависит от способности меняться». Если сформулировать, то же самое, на китайский манер, в стиле Лао Дзы, то получится, что: «Путь перемен – это путь к счастью».

Я не считаю, что потратил зря лучшие годы моей жизни. Я продавал перемены, предлагая людям изменения в самых разных сферах – от духовной, до материальной. Глядя на общество, погрязшее в проблемах, я знал, как помочь людям. Если не всем, то хотя бы некоторым. Я предлагал самое эффективное средство от их недугов, к тому же скрытое внутри них – способность к переменам. Как и все сильнодействующие лекарства, оно очень горькое на вкус, зато эффективное. И я верю, что чем больше проблем у человека, тем более глубокими должны быть изменения.

Проблемы в семье? – Надо меняться!

Проблемы со здоровьем? – Надо меняться!

Проблемы с финансами? – Надо меняться!

Проблемы с лишним весом? – Надо худеть, то есть – меняться!

Одним словом, если плохо – меняйся, пока не стало поздно. Это звучит очень жестоко, но, когда жизнь обрушивает на наши головы лавину проблем, скорее всего, она просто хочет сказать нам: «Друг мой, пора меняться». Ну а дальше, выбор у нас не велик: либо мы принимаем вызов, меняемся и преуспеваем, либо не меняемся, и очень скоро оказываемся на обочине жизни. Лишний раз подтверждая истину, что: «Выживает не сильнейший, а наиболее восприимчивый к переменам».



# ПЛОТНОСТЬ МЫШЛЕНИЯ

Это может показаться странным, но ещё со школьной скамьи, меня больше интересовало устройство человеческого мышления, нежели строение кольчатого червя. Я искренне сожалел о том, что в школе, мы не изучаем психологию, так же серьёзно, как биологию или физику. Конечно, исследовать законы природы здорово, но я, уже тогда чувствовал, что знать законы психологии намного важнее. Я смутно догадывался, что, понимая, как работает человеческий разум, можно, сначала понять самого себя, а со временем, возможно, и других людей. Но в советской школе, где я учился, и близко не было ничего подобного, и поэтому все мои знания по психологии, а также социологии и антропологии, я получал самостоятельно. Частично из книжек и лекций, а в основном на практике, обучая и создавая бизнес, набивая шишки, споря или соглашаясь, я пришел к одному очень важному выводу.

Я понял, что мышление человека, не является свободным, или лёгким как пёрышко. И, не смотря на распространённое выражение «Течение мысли», человеческая мысль, вовсе не ведёт себя как жидкость. Она двигается, но, никуда не течёт. Наше мышление не меняет формы, и совсем не похоже на студень или сметану. Оно может передвигаться, решая практические задачи, но само по себе остаётся целостным

и монолитным. И если подбирать сравнения, то наше практическое мышление, больше напоминает экскаватор, нежели студень. Оно работает жёстко и эффективно. Оно может перепахать все вокруг, но само останется прочным и незыблемым. Что вполне естественно! Хочешь выжить в жестоком мире, будь тверже его. Если хочешь расколоть камень – нужен инструмент крепче камня.

Когда для описания человеческого мышления используют выражения типа «Полёт мысли», или «Безграничное сознание», это звучит очень красиво, но абсолютно неверно, по существу. Эти термины больше подходят для описания творческих поисков. А в обычной жизни, решая свои бытовые проблемы; человек, мыслит чёткими формулами и следует однажды усвоенным правилам. Иногда нашим родственникам, особенно супругам и родителям, кажется, что в наших головах царит хаос. Ничего подобного! Там всё устроено очень жёстко и одновременно практично.

Практическое мышление человека, можно сравнить с огромной связкой ключей, хранящейся в его памяти. Как только разум видит закрытую дверь – очередную жизненную проблему, он достаёт связку и быстренько подбирает ключ. Если ключ подходит, и проблема решается, то человек счастлив. И его не особенно беспокоит то, что некоторые двери, вообще не открываются, а некоторые ключи давно не использовались и заржавели. Он готов закрыть глаза, на пару-тройку парадоксов и нестыковок. Ведь пока большинство про-

блем решается, то всё идёт хорошо.

И вот что интересно: хотя человек, по своей природе, довольно-таки любопытен, в большинстве ситуаций он даже не пытается исследовать каждую проблему и самостоятельно сконструировать ключ для её решения. У него нет ни времени, ни желания. Ему не нужны поиски – ему нужны быстрые решения. Поэтому он берёт стандартную, имеющуюся в его распоряжении связку и вставляет ключи, заложенные в его память, воспитанием и опытом. Поскольку этот процесс происходит подсознательно, то обычный человек даже не замечает того, как он пользуется этим набором для решения своих повседневных проблем.

# ЗДРАВСТВУЙТЕ, Я ВАША ПАРАДИГМА

Стандартная связка ключей, предназначенная для открытия бытовых дверей жизни, хранится внутри нашего сознания и называется «Социально-экономической Парадигмой». Поскольку этот научный термин, нечасто звучит в обычном, разговорном языке, то стоит начать с определения. Сам термин «Парадигма», впервые ввёл американский философ и историк науки Томас Кун (1922-1996), в своей работе «Структура научных революций» впервые изданной в 1962 году, переведённой на множество языков, и переизданной десятки раз. Стоит более подробно остановиться на определении парадигмы. Но поскольку она не так проста, как кажется, то одним определением не ограничится.

Итак – Парадигма это: набор статичных мировоззренческих формул, модель целостного, свободного от противоречий виденья мира. Парадигма это не просто свод правил поведения, это скорее целостное мироощущение, существующее вместе со всеми успехами, достигнутыми благодаря нему, а также, со всеми проблемами и противоречиями, возникшими в результате его влияния.

Для обычного человека, Парадигма это: устойчивая форма мышления, совокупность убеждений и ценностей, а также

набор стандартных правил, позволяющий решать текущие бытовые проблемы.

Для учёного, Парадигма это: дисциплинарная матрица, целостная картина мироустройства, сумма теоретических и практических знаний, общность научных подходов и принципов, объединяющее учёных в научное сообщество.

Для бизнесмена, Парадигма это: некий универсальный бизнес-план, набор проверенных временем схем и решений, позволяющих эффективно развивать бизнес. Причём он впитывается в сознание не столько во время получения степени магистра бизнес администрации, сколько из знакомства с «Историями успеха». Но к ним мы обратимся чуть позже.

Социально-экономическая парадигма, так же как язык или культура, усваиваются автоматически. Здоровый человек, к примеру, вообще не замечает атмосферного давления, хотя на него и давит воздушный столб весом около шестнадцати тонн. Но попробуйте нырнуть в воду, хотя бы на пару метров, и у вас тут, же затрещит в ушах. Почему? Потому что на вас, кроме воздуха, будет давить ещё и два метра воды. Точно так же, наличие парадигмы не ощущается до тех пор, пока не наступает парадигмальный кризис, или пока мы не столкнёмся с носителем других парадигм. Столкновение с другой парадигмой, это переживание не из приятных. В момент соприкосновения с чуждым, обычный человек переживает те же ощущения, что и при резком погружении в дру-

гию культуру. Для описания этого явления культурологи используют специальный термин – «Культурный шок». Соприкосновение с чуждой парадигмой, может вызвать протест, брезгливость и неприятие, вплоть до отвращения. Человек чувствует – это действительно нечто чужое, оно отвратительно, и оно пугает.

Например, попробуйте накормить свининой правоверного мусульманина. Или намекните православной христианке, что не будете против, если она станет вашей четвёртой женой. А потом предложите кошерному еврею, поработать в субботу, сверхурочно. (Никогда не делайте этого. По канонам иудаизма – суббота, является днём отдыха и покоя.) Какую реакцию мы получим в результате? Гнев, неприятие, отвращение и брезгливость. Это и есть культурный шок в чистом виде, и он может сопровождаться самыми острыми реакциями. Ведь пищевые запреты и семейные предписания – это важнейшие элементы любой культуры, поэтому, не пытайтесь проверить это на практике. Это вредно для здоровья и опасно для жизни. Вот почему, сталкиваясь с чужой культурой, или чужой парадигмой, многие ощущают прямо-таки физическое отвращение. По-видимому, именно это чувствовал великий французский мыслитель Жан-Поль Сартр, когда сказал, что: «Ад – это другие».

Итак, подведём промежуточный итог. Мышление не аморфно, оно меньше всего напоминает жидкость, которая покорно принимает форму любого сосуда. И уж если гово-

речь о жидкостях, тогда наш разум больше похож на цементный раствор – в начале, он жидкий, но после того, как застынет, становится очень прочным. В детстве и юности, человек усваивает парадигмальную модель; она затвердевает, и обычно, служит человеку до самой смерти. Кстати, после застывания, цемент, как и парадигма, почти не гнётся – только ломается. Сталкиваясь друг с другом на жизненных дорогах, носители различных парадигм, могут, причинить себе такие же повреждения, как и два автомобиля, не сумевшие разъехаться на встречной полосе движения.

Итак, парадигма – это устойчивая форма мышления. Оно как железнодорожное полотно, по которому движется поезд нашего сознания. Именно она определяет станцию назначения, на которую мы прибудем, вне зависимости от того, насколько наш состав нагружен навыками, знаниями и опытом.

# ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ

Может показаться, что я отрицаю пользу парадигмы, и настаиваю на её свержении. Однако это вовсе не так. Наличие парадигмы отнюдь не зло, а благо, поскольку она предлагает готовые решения для всевозможных жизненных вопросов. Парадигма даёт людям, готовый шаблон для решения их повседневных проблем. Парадигма приносит стандарт, а в практическом мышлении он так же необходим, как и в современной технике, если не больше.

Позволю еще один пример. Каждый производитель электротехники в Европе может выпускать электроприборы, питающиеся от тока с любым напряжением: от 20 до 1000 вольт. Но на практике, все делают утюги и холодильники в расчете на 220. Потому что это стандарт, и именно это напряжение мы обнаруживаем в европейских розетках. Так что выбор производителя невелик – либо следовать стандарту, либо создать свой. Третьего не дано. Не Эдисон изобрёл лампочку, он просто усовершенствовал идеи других изобретателей. Но что гораздо важнее – он предложил стандарт. Именно стандарт сделал богатым Билла Гейтса. Наличие парадигмы так же облегчает процесс мышления, как наличие стандарта – процесс покупки. Покупатель не хочет вникать в тонкости электромеханики. Ему достаточно знать, что утюг сертифицирован в его стране, и он смело втыкает его в розетку.



Покупатель автоматически, не задумываясь, пользуется тем удобством, которое даёт стандарт.

Даже читая детскую книжку, мы сталкиваемся с парадигмальной формой мышления. Ведь когда «Крошка сын к отцу пришел, и спросила кроха, что такое хорошо и что такое плохо»? Это, переводя с красивого языка поэзии, на сухой язык психологии, означает то, что крошка просит сформулировать, морально нравственные аспекты парадигмы. При этом нужно отметить, что проблемы возникают не из-за того, что у человека есть те или иные парадигмы. Это-то как раз нормально. Штормить начинает тогда, когда эти парадигмы устаревают, отвергая зияющую пропасть между устаревшим мышлением и меняющейся реальностью. Вот тут-то и начинаются настоящие проблемы...

# КРИЗИС И СМЕНА ПАРАДИГМЫ

*Все хотят,  
чтобы что-нибудь произошло,  
и все боятся,  
как бы чего-нибудь не случилось.*

*Булат Окуджава*

# НЕИЗБЕЖНОСТЬ КРИЗИСА

Парадигмальный кризис начинается с того, что в какой-то момент, количество ошибок, сбоев и неразрешимых парадоксов, начинает осложнять жизнь социума, или научного сообщества, или определённой социальной группы, что, в общем-то, не принципиально. Мир вокруг них начинает быстро меняться, появляются новые задачи, новые вызовы. И вот наступает момент, когда методы, вчера гарантировавшие успех, вдруг перестают работать. Именно так начинается парадигмальный кризис. Неудач становится всё больше и больше. Ещё вчера, проблема решалась почти автоматически, но сегодня всё безнадежно буксует.

Проблемы могут либо обрушиваться, как снежная лавина, либо медленно прибывать, как вода во время наводнения, но рано или поздно, наступает момент, когда методы, предлагавшиеся старой парадигмой, перестают действовать. Это значит только одно – в вашу дверь стучится парадигмальный кризис.

При этом вина за то, что привычные схемы не срабатывают, поначалу связывается не с устаревшей парадигмальной моделью, а с недостаточным старанием, энергией и предприимчивостью. Сторонники старых взглядов, пытаясь и обливаясь потом, пытаются решить всё нарастающий вал проблем и парадоксов. Но чем больше они прикладывают стара-

ний, тем дальше они от успешного решения. Это всё равно, что открывать гаражный замок ключом от почтового ящика. Можно сотни раз повторить попытку, но, ничего не произойдёт. Причина не в отсутствии прилежания, а в том, что ключ, просто не подходит к замку. Окружающая действительность изменилось, старые добрые методы больше не работают, проблемы не решаются, перспектив нет, и что делать дальше, непонятно. А это означает, что настало время для весьма ответственного шага – смены парадигмы.

Но, прежде чем говорить об этом, нужно чётко понять, что есть ещё одна, непреложная истина: «Абсолютно всегда – отказ от старой парадигмы автоматически означает принятие новой». Человеческое сознание не может существовать без парадигмального стержня, так же как компьютер не может работать без операционной системы. Парадигма, в чём то, похожа на «операционку», и для её смены также требуется переустановка и перезагрузка. Но, к сожалению, человек не компьютер, и то, что безболезненно для ноутбука, мучительно больно для человека. Полностью отказаться от всех парадигм и не принять ничего нового взамен, человек может только в одном случае – в случае физической смерти. Для живого человека наличие парадигмы, это как минимум залог нормального мышления, и психического здоровья.

# ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕТОНАТОР

И здесь мы подходим к очень важному моменту, понимание которого, лично для меня, прояснило очень многое в картине окружающего мира. Дело в том, что смена парадигмы не является рациональным процессом; интеллект и логика не оказывают на него решающего воздействия. Обычно, никто не проводит анализа, не взвешивает аргументы в рамках общественной дискуссии, или корпоративного «мозгового штурма». Смена парадигмы происходит спонтанно и болезненно, это сугубо личностное, а вовсе не коллективное переживание. Оно больше напоминает обращение в новую веру, больше похоже на мистическое озарение. И это вовсе не результат размышлений и тщательного анализа. Тут гораздо больше переживаний и эмоций, чем аргументов и логики.

Как и процесс покупки, процесс смены парадигмы, буквально до краёв наполнен чувствами. Можно смело утверждать, что он более эмоционален, нежели рационален. Если человек говорит, что делает покупки, руководствуясь исключительно доводами разума, то, в лучшем случае, это — полуправда. Подавляющее число покупок нелогичны и эмоциональны. Люди не покупают, руководствуясь соотношении-

ем: цена – качество, или долговечность – практичность. Они покупают, потому что: нравится – престижно, или, модно – классно смотрится. В этом процессе, обычно нет никакой логики, и все рекламщики прекрасно об этом знают. Поэтому на одно рекламное заявление, говорящее о соотношении цены и качества, приходится десять, говорящих о нематериальных свойствах товара: статусе, престижности и счастье обладания. В этом покупка и смена парадигмы весьма схожи: эмоций – много, логики – мало.

Очень часто последним толчком, приводящим к смене парадигмы, является не статистический отчёт или научно доказанный факт, а эмоциональное переживание, вызванное, чьей-то «Историей успеха», либо стрессом, связанным с отсутствием «Перспективы успеха» в собственной жизни. Иногда, соприкасаясь с чужой «Историей успеха», человек неожиданно получает сильнейший стресс, понимая, что на этом месте, запросто мог бы быть он. Он смотрит на персонажа из «Истории», и думает, а чем я хуже его? И это очень правильный вопрос. Потому что, в большинстве случаев, ответ лежит на поверхности – ничем! Но взглянув на свои «Перспективы успеха», внутри старой парадигмы, человек понимает – здесь ему ловить нечего. И начинаются мучительные поиски выхода из создавшейся ситуации. Но об «Историях», и «Перспективах успеха» мы поговорим более подробно в следующих главах, а сейчас сосредоточимся на парадигмальном сдвиге.

Смена парадигмы, это всегда сильнейший стресс. Иногда человек страдает так сильно, и выглядит настолько плохо, что близкие, друзья и коллеги думают, что он болен, и дружно начинают его спасать. Вот самые характерные симптомы «недомогания» сопровождающего парадигмальный сдвиг: Сомнения, страхи, приступы беспокойства, ночные кошмары, полная или частичная потеря сна, раздражительность. Если всё это наваливается сразу, то человек действительно чувствует себя больным.

Реакция семьи, коллег и окружающих, на этот недуг может быть очень разной. Например, люди воспитанные, старается тактично отойти в сторону и дать спокойно переболеть, или как говорил один знакомый нарколог – «переломаться». Другими словами, дать человеку время, чтобы определиться и принять решение. Ну а те, кто более эгоистичен, и всегда уверен в собственной правоте, начинает упрекать «больного» в предательстве корпоративных интересов или идеалов семьи, обвинять его в безответственности и даже безумии. Но в любом случае, при смене парадигмы, та или иная порция непонимания и насмешек гарантирована.

Поскольку, парадигма – это интеллектуальный и морально-нравственный монолит, твёрдый сплав образования, опыта и морали, то для изменения этого монолита необходима настоящая переплавка. Всё происходит, как поётся в песне:  
«Сталь подчиняется покорно,  
Её расплющивает молот,

Из жара пламенного горна,  
Бросают в ледящий холод».

Мне трудно сказать, что чувствует металл в момент переплавки, но я точно знаю, что, не хотел бы, оказаться на его месте, потому что попасть «Из огня – да в полымя», это очень дискомфортно.

Иногда картину смену парадигмы, можно сравнить с процессом сноса старого здания. Инвестор приобретает участок земли, с уже существующими постройками. Они не обязательно должны быть аварийными, напротив, они могут быть вполне пригодными для жилья, но инвестор имеет свое видение. Если вы посмотрите на участок в момент сноса, или сразу после него, то всё что вы увидите – это руины. Старое разрушено, новое ещё не построено, пейзаж такой, что без слёз не взглянешь. Но если всё пойдет по плану, через несколько лет, на месте руин, возникнет красивое здание, радующее глаз. Так же и при смене парадигмы – в какой-то момент, всё погружается в хаос и неопределённость, но если двигаться в правильном направлении, то в конечном итоге всё будет отлично.



# НАУЧНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Изучая историю науки, Томас Кун открыл, что наука плавно развивается, пока не наступает момент, когда существующие теории начинают трещать по швам и даже рушиться. Он назвал это «Научной революцией». Он чётко разделял процесс познания на два абсолютно разных состояния: «Нормальную науку» и «Научную революцию».

Он определил, что наука накапливает факты в рамках господствующей парадигмы, обеспечивает движение вперёд, и даёт ясные «Перспективы успеха» своим последователям. Этот период Кун назвал «Нормальной наукой». Но, в какой-то момент, проблемы и парадоксы, ранее игнорировавшиеся, превышают «критическую массу» и выплёскиваются наружу. Их более уже невозможно замалчивать, и для их решения выдвигается альтернативная парадигма. Научное сообщество вступает в период «Научной революции». Острые дискуссии между сторонниками старых взглядов и научной молодёжью, обычно отстаивающей альтернативную парадигму, всегда носят остроэмоциональный характер.

Достаточно часто, на начальном этапе формирования Новой Парадигмы, её первых последователей объявляют отщепенцами и сектантами. А если существует эффективный аппарат репрессий и подавления, то господа инквизиторы, энергично пытаются отправить очередного Галилея прямо-

ком на костёр. В большинстве случаев непримиримые сторонники старых взглядов, так и не смиряются с существованием альтернативы и сопротивляются до последнего, полагая, что в рамках старой парадигмы, решение новых проблем всё ещё возможно.

Новая парадигма получает полное признание только тогда, когда происходит смена поколений в науке. А приверженцы старой школы, как говорил Томас Кун, оказывают "пожизненное сопротивление" новой Парадигме, которую в свою очередь активно поддерживают молодые учёные. Макс Планк, очень остроумно заметил, что: «Научная истина торжествует по мере того, как вымирают ее противники». Причиной столь острого противостояния, является искренняя убеждённость «старой гвардии» в том, что рано или поздно, «ветхая» парадигма сможет справиться с кризисом, и преодолеть все трудности и проблемы. И если быть до конца честным, то полное и окончательное торжество новых теорий, наступает лишь тогда, когда последние сторонники старых представлений покидают этот мир.

Вот что говорит по этому поводу Томас Кун: «Новая научная истина не достигает триумфа путём убеждения своих оппонентов и их просветления, но это, скорее, происходит оттого, что её оппоненты, в конце концов, умирают, и вырастает новое поколение».

# ЭТАПЫ ПРИНЯТИЯ

В процессе изменения научных парадигм, очень чётко просматриваются три этапа. И это очень интересно, потому что работает не только по отношению к науке, но и по отношению к инновациям в экономике, или изменениям в обществе. Итак, любая новая истина, иногда за довольно короткий срок, последовательно проходит три этапа:

Этап первый: «Этого не может быть, потому что этого не может быть никогда»!

Этап второй: «Эврика! Это же великое открытие»!

И наконец, третий, заключительный этап: «Это всем известно, потому что это – азбучная истина».

На первом этапе революционная научная идея может выглядеть абсолютно безумной. Она не имеет ни влиятельных сторонников, ни чётких доказательств своей эффективности. Её последователей могут высмеивать, называть отщепенцами и еретиками. Но проходит время, и новый научный подход приносит свои плоды. Появляются первые результаты, а вместе с ними признание и восторг. Сторонники новой парадигмы попадают из грязи в князи. А еще, через какое-то время, когда правота новаторов становится очевидна всем, они собирают обильный урожай из учёных степеней, научных премий и правительственных наград. Они становятся авторами учебников и научных трудов. Вновь открывшуюся

истину начинают преподавать студентам. И научное сообщество благополучно вступает в период «Нормальной науки». Круг замкнётся тогда, когда научная молодёжь вновь выдвинет революционную теорию и всё повториться по тому же сценарию.

Любопытно, но, когда человечество усваивает новую парадигму, вместе со всеми её достижениями, парадоксами и нестыковками, это приводит к полному изменению картины мира. Фундаментальные законы физического мира не меняется, меняется восприятие, меняются знания о нём. Как очень точно подметил американский ученый и писатель Генри Торо: «Меняются не вещи; меняемся мы».

Приведу простой пример: радиоволны существовали от сотворения мира, задолго до того, как их открыли и исследовали. Они существовали всегда, но человечество, не имело технологии, позволяющей передавать и принимать сигнал, поэтому, никто не слушал радио. Сегодня радиоприёмник есть в каждом автомобиле, и, включая любимую радиостанцию, мы даже не задумываемся, что слушаем новости и музыку благодаря мощному парадоксальному сдвигу, имевшему место в далёком прошлом.

# ПЕРЕМЕНЫ

*Если человек подошел к зеркалу,  
готовый измениться,  
значит, он уже изменился.*

*Сенека – древнеримский философ и писатель*

# ЗОНА КОМФОРТА

Сопротивление переменам, со стороны человеческого мышления, очень похоже на сопротивление движению. Инерция покоя весьма значительна, и человеческое мышление очень трудно сдвинуть с мёртвой точки. В психологии есть такое понятие как «Зона комфорта». Это некое пространство, привычное человеку, его среда обитания. Причём там вовсе не обязательно должно быть хорошо и уютно, напротив, иногда, там, совсем не комфортно, но обитающий там человек привык!

«Привычка свыше нам дана, замена счастию она». То есть, если счастья нет, и не предвидится, то лучше привыкай! И несмотря на то, что слова классика звучат как издевательство, он был абсолютно прав. Привычка выступает неким «счастьем – заменителем» для миллионов людей. Это, как в том анекдоте, где мясник режет барашка, а соседский мальчик со слезами на глазах наблюдает картину убийства. Чтобы его утешить, мясник улыбается и говорит: «Не плачь, мальчик, это жэ барашка. Им нэ больно, оны привыкли»...

Но если отложить шутки в сторону, то нужно признать, что притяжение «Зоны комфорта», очень велико. Человеку вообще свойственно стремление любой ценой сохранить то, что есть. Ведь в любых переменах, даже самых необходимых и самых желанных, всегда содержится определённый эле-

мент хаоса и дискомфорта. Перемены приносят моральные страдания, и перед лицом неопределённости человека охватывает страх. Ведь перемены – это всегда выход за рамки нашего опыта, и что нас там ожидает, неизвестно. И раз мы не знаем – следовательно, боимся. Нежелание людей менять что-либо, прекрасно сформулировал 28-й президент США Вудро Вильсон, когда сказал: «Хочешь нажить врагов? Попробуй что-нибудь изменить»!

Даже те, кому нечего терять, кроме собственных цепей, спустившись с революционных баррикад, начинают с тревогой оглядываться по сторонам, задавая себе вопрос, – а что же будет дальше? Действительно ли, тот, кто был ничем, станет всем, или нас ждёт просто более изощённая форма эксплуатации? А может всё случиться как в той присказке, мол: «Кому ветер перемен, а кому вихри враждебные»! А между тем, история, убедительно показывает, что эти сомнения вовсе не беспочвенны. «Задули ветры перемен, и нас опять надули»!

Однако нужно признать, что та же самая история, учит нас, что перемены – это всегда возможности. Причем чем сильнее перемены, тем шире горизонт возможностей. Однако, эмоциональная привязанность к тому, что имеем, мешает увидеть перспективы, открывающиеся в период перемен, и воспользоваться ими. Синица в руке, становится ценнее и больше журавля в небе. И если не отрывать взгляда от руки, сжимающий синицу, рано или поздно она заслонит весь го-

РИЗОНТ.



# СТАТУСНАЯ КАТАСТРОФА

Есть ещё один важный фактор, который побуждает человека сохранять неизменной, свою, стремительно устаревающую парадигму. Это напрямую связано с осознанием собственного статуса, самоидентификацией и самооценкой. Для полноценной жизни человеку необходимо ощущать свою важность, значительность, быть кем-то. Почёт и уважение, признание друзей и коллег, ради этих, в общем-то, нематериальных вещей, человек готов пойти на многое. Титулы и звания – это очень важные вещи, недаром человечество тысячелетиями их использует. Ими гордятся, их передают по наследству.

Статусные тонкости строго регламентированы для любой парадоксальной модели. Ведь именно существующая парадигма задаёт параметры статусности. И если в результате резких перемен все титулы и звания обесцениваются, наступает то, что я называю – «Статусной катастрофой». Это когда вчера, человек был «Кем-то», но вдруг, неожиданно, стал «Ни кем». Вчера, это был уважаемый член общества, а сегодня он: «Есть «Никто», звать «Никак», и родом «Ниоткуда»!

Однако нет худа без добра, и «Статусная катастрофа» может стать тем пинком, который толкает к переменам. Если человек проснулся и понял, что его статус обесценился, это серьёзный повод задуматься над происходящим. Ему нече-

го терять, и это уменьшает страх и упрощает принятие перемен, и как следствие – смену парадигмы. Статусный невроз является мощным стрессом, после которого, легче решиться на действия. В противном случае невроз, плавно переходит в хроническую статусную истерию.

Её симптомы всем известны. Человек всё время повторяет одно и то же: «Жизнь проходит мимо, всё в прошлом, времена меняются только к худшему» ... Находиться рядом с такими людьми больше часа, уже тяжело, а жить под одной крышей – мучительно. Ведь те, кто живет апологией прошлого и критикой настоящего, по большому счёту, сами отказываются от будущего и автоматически расписываются в собственном поражении.

С точки зрения такого человека – мир безнадёжно портится, становясь всё враждебнее, все агрессивнее. Мир плохой, а мы хорошие. Мир меняет правила игры, но мы не поддадимся! Мы будем защищаться до последней капли крови! Строить стены, заборы, баррикады. Отгораживаться от тлетворного влияния, а для утешения, ностальгировать по старым добрым временам.

Так смотрит на мир гарнизон обречённой крепости, заняв круговую оборону. Это взгляд изнутри, очень драматичный, очень эмоциональный, и абсолютно непродуктивный. Ведь ни о какой объективной оценке внешней ситуации не может быть и речи. Глядя на таких людей, ощущаешь себя зрителем в театре абсурда. Люди хотят процветания при капитализ-

ме, но не желают отказываться от постсоветского менталитета. В новые времена, они хотят новых результатов, применяя старые принципы и подходы. Казалось бы, полный бред, но так мыслят миллионы, тихо сожалея о старых добрых временах. Жестокое несовпадение мышления и реальности рождает ностальгию. На эстраде – ностальгия, это ходовой товар. В искусстве, от живописи до музыки, это одно из самых кассовых направлений. Но, что на эстраде хорошо, то в экономике – смерть! И если перенести светлые ностальгические чувства на мир финансов, то это приведёт прямым ходом к банкротству.

Почти три тысячи лет назад, мудрый Соломон прекрасно высказался на эту тему: «Не говори: Отчего это прежние дни, были лучше нынешних? потому что, не от мудрости ты спрашиваешь об этом». Книга Екклесиаста, 7 глава 10-й стих. Итак, мы сталкиваемся с интересным парадоксом. С одной стороны, с точки зрения человека – окружающий мир испорчен, надо обороняться. Это как бы взгляд изнутри. А с другой стороны, с точки зрения окружающего мира – парадигмы человека устарели, нужно меняться. И это как бы взгляд снаружи. Обе позиции имеют право на существование, но давайте подумаем, кто из этих двоих выиграет от перемен?

# УСКОРЕНИЕ ПЕРЕМЕН

У фундаментальных перемен есть ещё одно интересное свойство – переменны происходят всё быстрее и быстрее. Раньше, для того чтобы произошла технологическая революция, должны были пройти столетия. Сегодня, картина мира, успевает измениться, несколько раз за жизнь одного поколения. Для примера возьмём такой простой процесс как технологии связи. С античных времён до средневековья включительно, самым прогрессивным средством связи был гонец на лошади. И он скакал с одинаковой скоростью, как по Римской империи, так и по царской России. Проходили века, но, ни каких перемен в этой технологии не наблюдалось.

Однако к концу девятнадцатого столетия появляется телеграф, а позже приходят телефон и радиосвязь. А к концу двадцатого века к этому прибавляется сотовая связь и мобильный интернет. Причем каждое последующее изобретение, внедрялось быстрее предыдущего, неумолимо демонстрируя общую закономерность – скорость прихода изменений неумолимо возрастает. Обычному, проводному телефону, понадобилось чуть меньше пятидесяти лет, для того чтобы прийти в каждый европейский дом. А вот сотовой связи понадобилось очень немного времени – меньше десяти лет. Сегодня, когда я пишу эти строки, у моего сына, младшего

школьника, есть сотовый телефон. А ведь я прекрасно помню, как 15 лет назад, в начале девяностых, мобильный телефон был роскошью, и стоил дороже, чем подержанный автомобиль.

В компьютерных технологиях это видно ещё отчётливее. Там существует очень изящно сформулированный «Закон Мура», который гласит: «Раз в два года, мощность компьютерного процессора увеличивается вдвое». Сегодня, когда я пишу эти строки, на моём мобильном телефоне объем памяти в шестнадцать раз больше, чем на моём первом компьютере. А прошло всего лишь каких-то десять лет! Как видите, скорость прихода перемен нарастает с каждым годом.

Алан Шугарт, председатель правления Seagate Technology Inc. высказался об этом очень точно, он сказал: «Иногда мне кажется, что придет день, когда утром мы будем представлять новое изделие, а вечером будем снимать его с производства». Возможно, этот день настанет гораздо раньше, чем мы думаем. Итак, фундаментальные изменения происходят всё быстрее, заставляя человека реагировать и приспособливаться, тем самым выигрывая от перемен. Либо ретироваться, проклиная перемены и занимая круговую оборону. Тем самым, пополняя ряды тех, кто отказывается от новых возможностей, ностальгируя по старым добрым временам.

# БИТВА МАРКЕТИНГОВЫХ КОНЦЕПЦИЙ

Сегодня можно уверенно утверждать, что в экономике окончательно произошла смена эпох: индустриальная эпоха закончилась и началась эпоха информационная. Произошел значительный перенос акцентов с производства товаров на оказание услуг, а что еще более важно, главной задачей стало не производство товара, а выработка действенной стратегии продаж. Сегодня, главное не произвести, главное продать. В девятнадцатом веке главным для бизнеса, было произвести качественную продукцию, а над стратегиями продажи никто особо не ломал голову. В то время, самым важным были стоимость, технология и производство – маркетинг не был так сложен. Пути распространения были просты и незамысловаты. А качественный товар, по выгодной цене, как говорить-ся, продавал себя сам.

Но сегодня, в эру изобилия, десятки производителей производят практически одинаковые товары, после чего именно маркетинговая стратегия назначает им цену, позиционируя их как массовые или престижные, молодёжные или консервативные. Другими словами, в информационную эпоху решающее значение имеет не производство товара, и даже не соотношение цены и качества, а маркетинговая система, ко-

торая его продаёт.

Позволю себе простейший пример. В семидесятые годы, когда в Америке разразился энергетический кризис, американцы начали массово пересаживаться на японские малолитражки. Патриоты американского автопрома, проклинали японцев и клеили на бамперы своих пикапов наклейки: «Хочешь распродать Америку – купи японскую машину». Американская автопромышленность всё глубже погружалась в пучину кризиса, и правительству пришлось вмешаться в ситуацию, вводя заградительные пошлины.

Но хитрые японцы быстро решили проблему. Они просто построили заводы на территории США. Переселившись в Америку, Тойота превратилась в Лексус, Нисан в Инфинити, а Хонда стала Акурой. Они использовали, и продолжают использовать одинаковые технологии и материалы, как в Японии, так и в США. Однако Лексус стоит гораздо дороже, чем Тойота, как в Америке, так и в России, а тысячи американцев и не догадываются, что Инфинити имеет отношение к Нисану. Ведь в их глазах: Инфинити – это крутая американская тачка, а Нисан – японский ширпотреб. По факту, или с технической точки зрения, это почти одинаковые машины, их разделяет лишь незначительная разница в дизайне и комплектации.

Но маркетинговая система продаёт не факт, а миф. И в соответствии с мифом, Лексус – это престижно и круто, и поэтому стоит, гораздо дороже такой же Тойоты. Тысячи то-

варов почти одинаковы по своим свойствам, однако одни – это «Бренд» с большой буквы, а другие «Не Брэнд». И внимая рекламе, потребитель платит совершенно материальные деньги, за абсолютно нематериальные свойства товара.

Сегодня, в информационную эпоху, значение пиара, рекламы, другими словами информационной поддержки, возрастают тысячекратно. При этом эффективность прямой, особенно телевизионной рекламы падает, и производителям приходится прибегать к самым разным методам привлечения и удержания потребителя, включая его участие в прибыли.

Поэтому сейчас идёт не война технологий, и даже не война цен, идёт битва маркетинговых концепций продающих продукт или товар. И в конечном итоге побеждает тот, чья маркетинговая политика более эффективна. Поэтому тем, кто ещё не решил, как позиционировать себя на рынке труда, или в какой сфере начать свой собственный бизнес, следует повнимательнее присмотреться к этой многомиллиардной системе распределения. Занятым в этой сфере, всегда хватит на булку с маслом, а возможно даже на бутерброд с икрой.

Есть ещё один фактор, значение которого, большинство людей, просто не успело оценить, как следует – это Интернет. Я убеждён, что, если завтра моего бизнеса не будет в интернете, его не будет вообще. Интернет даёт абсолютно уникальные возможности, сводя продавца и покупателя, оставляя без дела целые армии оптовиков и посредников, позво-



для с минимальными затратами рекламировать свои товары и услуги. Интернет, это пространство, которое фактически никем не контролируется. Бизнес невозможно из него выкинуть, и, при наличии хорошего продукта, интернет-коммерция всегда будет процветать.

Именно благодаря Интернету, сегодня зарождается новый глобальный средний класс. Сейчас, по предположительным оценкам, их более 400 миллионов, а к 2030 году, скорее всего, будет более миллиарда, и это повод задуматься. Где буду я, и моя семья к этому времени, в рядах глобального среднего класса, или среди глобальной бедноты. Поверьте, это вовсе не праздный вопрос.

Поэтому: если вам выпала нелёгкая доля жить в эпоху великих перемен, то понятия «Достойное будущее» и «Новая парадигма» неразрывно связаны. И если во времена развитого социализма в СССР самым страшным проклятием было: «Чтоб ты жил на одну зарплату». То в древнем Китае это звучало как: «Чтоб ты жил в эпоху великих перемен». Однако я, на собственном опыте убедился, что хуже всего тем, кто живёт в эпоху великих перемен, существуя на одну зарплату. Этих переживаний не пожелаешь и врагу. Хотя именно на это обрекают себя миллионы людей не желающих меняться.

# КВАРЦЕВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Подведем итог: перемены неизбежно приходят в нашу жизнь. Очень точно подмечено, что: «На свете нет ничего вечного, кроме перемен». И как только происходит очередной исторический разворот, он сразу делит общество на две неравные части. Большинство, иногда почти 90%, проигрывают от перемен. Они не хотят приспособливаться, ностальгируют и неизменно беднеют. Это негибкое, инертное большинство. Но некоторые, наоборот, выигрывают от перемен. Они меняются, приспособливаются, а затем действуют и обогащаются. Это гибкое, энергичное меньшинство. Где кому находится, каждый решает сам, и то и другое, вопрос выбора и решения. Не судьбы, не предопределения, не рока и не кармы, а именно решения. Пусть даже подсознательного, но всё-таки решения.

Чтобы сделать более ясной свою позицию, позволю себе процитировать анонимного автора книги «Менеджер мафии», скрывающимся под псевдонимом V. Вот что советует начинающим мафиози этот «Магистр криминальной администрации»: «Будь гибким. Как только ты перестал быть гибким, ты умер. Будь гибким. Это выкованное из металла, и абсолютно негибкое правило». И он абсолютно прав! От быстрой реакции на внешние перемены зависит не просто наша эффективность, зачастую, это вопрос выживания, во-

прос жизни и смерти.

Отвержение и непринятие новых парадигм в изменившихся условиях, приводит к фатальным результатам. Позволю себе пример из такой шикарной отрасли производства, как Высокое Часовое Искусство. За столетия существования Швейцарских часовщиков, фундаментальные перемены посещали их многократно. Сами наручные часы являются прекрасным показателем парадоксального сдвига. Несколько столетий часовщики совершенствовали карманные хронометры, уменьшая их размер и насыщая их всё большим количеством функций. Золотые часы на золотой цепочке, были таким же показателем статуса, как фрак или цилиндр.

Но время шло, технологии развивались, и часовщики сумели построить настолько маленький часовой механизм, что часы с ним, вполне смогли бы поместиться на запястье. Вы думаете, мужчины тут же побежали менять свои карманные часы на наручные? Ничуть не бывало! Они остались верны карманным моделям с массивными цепочками, и подчеркивали свою мужественность, доставая часы их кармана и щелкая их крышкой. А вот дамы быстро оценили потенциал часов – браслетов. Так что первые модели наручных часов предназначались для женщин, были обильно украшены драгоценными камнями, и, мягко говоря, имели не очень точный ход.

Но в начале двадцатого века, развитие таких экстремальных развлечений как воздухоплавание и автогонки, подтолкнуло часовщиков к созданию специального инструмента для

экстремалов – часов которые не нужно доставать из кармана. А когда Картье и Ролекс выпустили первые модели, защищённые от воздействия влаги и пыли, последовал настоящий маркетинговый прорыв. Сегодня только большие оригиналы, или любители ретро стиля, носят карманные часы на цепочке, остальные 99,99% носят часы на руке, или вовсе не носят, предпочитая узнавать время с помощью мобильного телефона.

Но история перехода с карманного формата на наручный, не является драматической. Драмой, или даже трагедией, стало следующее парадоксальное потрясение. Эта часть часовой истории уже давно стала хрестоматийной, но она прекрасно иллюстрирует насколько серьёзную опасность, таит в себе политика игнорирования перемен. Это, так называемая, Кварцевая революция.

В 1967 году в Центре Электронных часов, в швейцарском городе Невшателе, были произведены первые наручные кварцевые часы. Их механизм был гораздо проще и дешевле в производстве, чем механический, к тому же, он был намного точнее. Это изобретение стало поворотным моментом для всей швейцарской часовой индустрии. Впрочем, сама она, об это даже не догадывалась, поскольку прочно находилась во власти старой парадигмы – швейцарцы считали, что наручные часы должны быть механическими.

Та катастрофа, которая разразилась потом, навсегда вошла в учебники по экономике. Посмеявшись над забавной

электронной новинкой, швейцарские часовые мастера занялись привычным делом – производством настоящих механических часов. Тем временем технология оказалась в Японии, и уже через несколько лет японцы начинают штамповать кварцевые часы, а чуть позже и электронные, в огромных масштабах. Они были дешёвы, точны и современны. Швейцарская часовая промышленность погрузилась в кризис. Десятки производителей были разорены, а тысячи людей потеряли работу. Ценой невероятных усилий швейцарцы смогли спасти отрасль, проведя коренную реорганизацию. Но к докризисному состоянию, когда почти 90% наручных часов производилось в Швейцарии, она вряд ли вернётся. Сегодня большинство кварцевых часов штампуют в Китае и Японии. Изобретённые в Швейцарии, они сделали богатыми тех, кто первыми почувствовал ветер перемен.

# **«РЫНОЧНАЯ ПАРАДИГМА» против «ПОСТСОВЕТСКОЙ ПАРАДИГМЫ»**

*Чем старше становится человек,  
тем больше он противится переменам,  
особенно переменам к лучшему.  
Джон Стейнбек – американский писатель.*

# НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Прежде чем взглянуть на две парадигмы, так сказать, с высоты птичьего полёта, нужно признать, (согласиться, констатировать факт), что Советского Союза больше нет, и этого не изменить. Исчезновение этого государства с карты мира, это одна из тех перемен, которые никак не зависят от нас. Если честно спросить себя, мог ли, лично я, остановить распад СССР, то правильным ответом будет – не мог. Есть такие перемены, которые приходят абсолютно независимо от нас. Например, смена времен года.

Если в Санкт Петербурге, где я живу, провести референдум против промозглой осени и слякотной зимы, более 90% граждан проголосовали бы «За». Я бы сам, с удовольствием, отдал свой голос, за отмену зимы, будь моя воля. Но зима, никого не спрашивает – она просто приходит и всё. Нам остаётся только приспособливаться – утеплять дома, покупать шубы, ставить на автомобили шипованную резину. Обычно, глобальные перемены никому из людей не подвластны. Единственное что мы можем контролировать, это нашу реакцию на них.

Но очень часто люди поступают с точностью до наоборот. Они реагируют сугубо эмоционально. Они сильно скорбят

или бурно радуются, но рациональной или точнее сказать поведенческой реакции, за этим не следует. Они не меняются вслед за изменившимся окружающим миром. И в случае с Советским Союзом, всё было именно так. Кто-то радовался его развалу, кто-то его оплакивал, и делает это до сих пор, но вот вопрос: Изменилось ли их мышление и поведение в связи с этим. Когда в средневековой Европе умирали правители, на их похоронах восклицали: «Король умер! Да здравствует король!». Но если «СССР умер!», то тогда, «Да здравствует – кто»? Для кого-то, «Да здравствует капитализм!» или «Да здравствует рынок»! но для миллионов людей на постсоветском пространстве, вопрос, что же всё-таки «Да здравствует», остаются открытыми.

И здесь мы упираемся в неоспоримый факт: если в экономике, перемены заняли всего лишь несколько лет, то в массовом общественном сознании, смены «Постсоветской парадигмы» на «Рыночную парадигму» не произошло. Общество поменялось, экономика поменялась, политика поменялась, а человеческое мышление нет. Рожденные в СССР, в большинстве своем, продолжают мыслить так, как будто с «Великим и могучим», ничего не произошло. И сегодня, в разных странах, на постсоветском пространстве, можно увидеть, как две совершенно различные прарадигмальные модели, продолжают сосуществовать, правда, отнюдь не мирно, в одном обществе. Разница в их мышлении настолько велика, что, кажется, будто они родом с разных планет. Даже не верится,



что эти люди могут жить в одном государстве, в одно и то же время. Сравнивая их точки зрения, можно увидеть много интересного, а возможно, в чём-то узнать себя.

Конечно же, у многих читателей может возникнуть вопрос: «А не опоздал ли автор со своим глубоким анализом, лет так на десять – пятнадцать»? Ведь на просторах бывшего Советского Союза, рыночная экономика развивается много лет, так что, не поздно ли анализировать? На мой взгляд, вовсе нет, и я охотно скажу почему. Возможно, я вообще не взялся бы за сравнение рыночной и постсоветской парадигм, если б, не один очень интересный разговор, произошедший пару лет назад. На семейном празднике, я случайно разговорился с молодой девчушкой, дочерью моих добрых знакомых. Через пару минут, разговор зашёл о бизнесе, инвестициях и финансовой свободе.

Будучи уверен, что девятнадцатилетняя девушка, уж точно является приверженцем рыночных парадигм, я начал излагать свои взгляды на стратегическое инвестирование, бизнес возможности, и прочие, чисто капиталистические вопросы. В ответ на это, я услышал, что государство должно обеспечить равенство доходов, а жадность и богатство капиталистов, нужно законодательно ограничить. А лучше вообще всё взять и поделить! На мою робкую реплику: «Но ведь уже делили, ни чего хорошего из этого не получилось»? Она коротко ответила – «Значит нужно делить опять»!

Больше недели я был под впечатлением от этого разгово-

ра. Человек вырос при рыночной экономике, он просто физически не может помнить развитого социализма, но он рассуждает, так как рассуждают некоторые ровесницы моей мамы. Притом, она не член какой-то экстремистской партии, а обычная российская девушка. После этого разговора, я стал прислушиваться к людям, задавать вопросы, исследовать, и очень скоро я пришёл к выводу: советское мышление живо, оно никуда не делось, и миллионы людей пытаются преуспеть в рыночной экономике, руководствуясь принципами, умершими вместе с советской империей.

Иногда, отголоски советской парадигмы, проскальзывают даже среди некоторых членов бизнес сообщества. Осколки старых парадигм в рыночном обществе, как остатки языческих верований после крещения Руси, гораздо более живучи, чем кажется, на первый взгляд. Эти «Родимые пятна социализма», иногда очень трудно обнаружить в собственном сознании. Подобно кишечным паразитам, они живут внутри, и не заметны глазу, что не мешает им отравлять нашу жизнь, в прямом и переносном смысле этого слова. В некоторой степени, эта книга призвана, если не исправить ситуацию, то, по крайней мере, обозначить проблему. Ведь тот писатель, который сумел заставить задуматься, хотя бы несколько человек, уже не напрасно жил на этом свете.

# ОТНОШЕНИЕ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Начнём с отношения к ответственности. Ни для кого не секрет, что способность брать на себя ответственность, это ключ к построению успешной карьеры, и к успеху в бизнесе. Ведь обычно, власть равна ответственности. И, кстати говоря, то же будет справедливо и для богатства. В большинстве случаев, богатство тоже равно ответственности. Чем богаче человек, тем большую ответственность перед обществом, (Богом, народом, работниками или инвесторами), он несёт. Здесь срабатывает формула: чем больше денег, тем больше власти. А чем больше власти, тем больше ответственности.

Но вот что интересно – обычно процесс протекает в такой последовательности: человек сначала берёт на себя ответственность, а потом, если он её оправдывает, (перед избирателями, покупателями или акционерами), он получает заслуженные власть и богатство. То есть, сначала берёшь ответственность, а потом получаешь власть и богатство, а не наоборот.

Но для носителей Постсоветской парадигмы, вопрос личной ответственности, точно не самый важный. Где то, в глубине сердца, они убеждены, что ответственность за их жизнь, благополучие, детей и семью, лежит частично на них,

а частично на обществе и государстве. А советский человек, персонально ответственен только за то, что он делает на своём рабочем месте. И пока он лоялен и нормально работает, ему хорошо – за что спасибо родине, партии и профсоюзам. В таком подходе, нет ни чего удивительного. Подобное отношение к ответственности, это часть общественного договора в социалистическом государстве. Человек работает за скромную зарплату, платит партийные взносы, а государство обеспечивает его старость, бесплатное лечение и образование для его детей.

Нельзя отрицать то, что эта система прекрасно работала десятилетиями, давая людям незабываемое чувство социальной защищённости. Человек чувствовал себя комфортно, система страховала его от огромного количества рисков. Он вообще не догадывался об их существовании, до тех пор, пока не столкнулся с суровой реальностью рыночной экономики.

Правда, иногда система давала небольшие сбои. Например, профсоюзная путёвка, вдруг пролетала мимо. Но советский человек, прекрасно знал, что делать, чтобы восстановить справедливость. Он жаловался, писал письма, поднимал вопрос на собраниях, и рано или поздно всё решалось. И пока социалистическая система в целом работала хорошо, всё было нормально.

Однако, всё изменилось в одночасье, и сегодня, рыночная экономика предлагает тысячи возможностей, но, при этом,

не даёт, ни каких гарантий. С одной стороны, всё просто замечательно, я имею в виду обилие возможностей. Но, с другой стороны, всё просто ужасно, потому что, современное общество, напрочь забыло о социальных гарантиях. Произошёл резкий переход, от развитого социализма, под девизом: «Если лоялен, значит – застрахован», к дикому капитализму, под лозунгом: «Делай что хочешь, но, ни каких гарантий». У многих людей, помнящих старые добрые времена, все это вызывает неподдельный ужас.

Сегодня, на постсоветском пространстве, о социальных гарантиях можно забыть. Образование и медицина уже давно де-факто платные, а пенсии хватает только на то, чтобы не умереть с голоду. Иногда мне кажется, что с социалкой, хуже только в Сомали... При этом, власть предержажшие, даже не пытаются делать вид, что их это волнует. Государства, образовавшиеся на руинах СССР, посылает населению внятный сигнал: «Сограждане! Помните! Спасение утопающих, дело рук самих утопающих. Выкручивайтесь, как хотите!» Это несправедливо? Да! Это жестоко? Конечно! Это цинично? Да не то слово! Но такова объективная реальность...

Поэтому, чем быстрее современный человек поймёт, что несёт за свою жизнь полную, сто процентную ответственность, тем лучше для него же. И, как бы ни было обидно, но человеку надо признать: если всё плохо – виноват ты, и только ты. Это очень болезненно, но единственно правильно. Претензии высказываются только одному человеку – се-

бе любимому. Нет денег – к зеркалу! Нет жилья – к зеркалу! Автомобиль разваливается – к зеркалу! Вот что Конфуций сказал по этому поводу: «Стрелок из лука учит нас, как надо искать истину. Когда он промахивается, он не винит никого, кроме себя».

Вновь повторяюсь, это очень жестоко, но такова жизнь. Я знаю, что о моей семье, кроме меня, никто не позаботится. Если это вдруг произойдет, и кто-то проявит обо мне бескорыстную и трогательную заботу, я буду знать – это исключение, которое лишь подтверждает правило. Но в этой, суровой системе, есть один огромный плюс. При капитализме, всё, что ты хочешь, можно купить за деньги. Нет ни дефицита, ни спецполиклиник, ни спецпайков. Поэтому носитель рыночных парадигм понимает, что всю свою энергию он должен сосредоточить на зарабатывании денег. Он знает, если проблему можно решить посредством денег, она не достойна называться проблемой. Это называется: нехватка финансов. Под настоящей проблемой он понимает лишь ту, которую с помощью денег решить невозможно.

Что делает сегодня носитель постсоветской парадигмы, когда видит тяжелую или неразрешимую проблему? В большинстве случаев он начинает искать виноватых. Он подсознательно алчет социальной справедливости, он всё ещё верит, что она может быть осуществлена. И он знает, кто это должен сделать. Он всё ещё ощущает себя в рамках общественного договора с уже несуществующим государством.

Есть тысячи людей, которых с уверенностью можно назвать патриотами погибшей империи. Поэтому, если справедливость не торжествует, они подсознательно ищет причину, по которой произошёл сбой. И ответ быстро находится. В том, что мне плохо, виноваты Враги! Во всём виноваты Враги Народа! Именно они виноваты во всех бедах, именно их злодейский заговор отравляет мне жизнь. Поэтому, их надо найти, разоблачить и наказать, а после, мир и гармония воцарятся автоматически.

Когда я слышу такие речи, я не перестаю изумляться. Ведь это просто потрясающе! Одним махом человек слагает с себя всю ответственность за свою жизнь, возлагая вину за свои неудачи на других. Естественно, что ни о каком созидательном, приносящем доход труде, и речи быть не может. Не тот настрой. Иногда бывает так, что вся энергия человека уходит на поиск виновных и на борьбу с ними. Он искренне верит: как только победим их, тут же наступит всеобщее счастье. А на роль виноватых можно назначить кого угодно: тайный масонский заговор, проклятых олигархов, или на худой конец евреев, которые виноваты во всем, уже не первую тысячу лет.

Итак, подведём промежуточный итог: носитель рыночной парадигмы всё время ищет новые возможности зарабатывания денег. Он отвечает на вторую часть извечного русского вопроса: «Что делать»? Носителя постсоветской парадигмы больше волнует справедливость и первая половина вопроса:

«Кто виноват»? Не нужно быть Платоном или Аристотелем, чтобы понять, какой из этих подходов будет более эффективен в рыночной среде.



# ПОД СЕНЬЮ СЕРЕБРА

Отношение к деньгам, и к их накоплению, как нельзя лучше показывают разницу между двумя парадигмами. Носители постсоветских парадигм, в большинстве своём, относятся к деньгам весьма и весьма трепетно. Они заработали их честным и тяжким трудом. Каждый рубль это частица их жизни, положенной на алтарь общественного труда, и поэтому они его ценят. Одни экономят, откладывая на отпуск, потом на старость, или даже на грядущие похороны, как это делала моя бабушка. Если им мало платят, они будут терпеть до последней черты. И только когда станет совсем невмоготу, то возможно, они начнут думать, не поменять ли работу. А сегодня, они с ужасом смотрят, как инфляция убивает их сбережения.

Их постоянно мучает одна проблема – острая нехватка средств. И тысячи людей ходят по этой земле с мыслью: Всё изменится, когда я разбогатею! Однако это не так. Ну, кое-что, конечно, изменится, но, к сожалению не кардинально. Изменится количество денег, но не мышление, не парадигма. Если она останется прежней, все перемены будут носить временный характер. Когда на таких людей вдруг падает шальная сумма, она уходит как песок сквозь пальцы.

Вот показательный пример: в 2002 году Майкл Кэрролл, выигрывает в Британскую лотерею сумму эквивалентную 15

миллионам долларов. Казалось бы, конец нужде и нелюбимой работе, ведь даже приобретение самых низкодоходных и высоконадёжных активов, смогло бы генерировать денежный поток, который бы позволил безбедно жить до старости. Но ничего подобного! Всего лишь за несколько лет молодой человек умудряется спустить всё на кокаин, дорогие автомобили и девочек. Он закатывал шикарные вечеринки и был многократно арестован по разным обвинениям. Ведь до внезапно свалившихся на него миллионов, Майкл работал мусорщиком, и в его мышлении ничего не поменялось. Если верить британской прессе, сегодня Майкл вернулся к прежней работе, и говорит, что жить на скромную зарплату, гораздо легче, чем на выигранные миллионы.

Мораль предельно проста: получив неожиданное богатство, бедный человек, если не изменится кардинально, рано или поздно возвращается в своё прежнее состояние. Это лишь вопрос времени. Когда неизменно нищенское мышление – тогда неизменна нищета. Сегодня, приблизительно 2% населения земли, владеют 50% всех богатств планеты. Я уверен, что если всё это «взять и поделить», как это предлагал Полиграф Полиграфович Шариков, то очень скоро, всё вернётся на своё место. И бедные, вновь будут бедными, а богатые – богатыми. Потому что разница не в суммах, а в мышлении, разница в парадигмальных моделях, изначально «заточенных» под разные результаты.

Позволю себе привести исторический пример. В 1427 го-

ду был составлен интереснейший документ, впоследствии названный историками как «Флорентийский Кадастр». Это была не просто перепись граждан Флорентийской республики, «Кадастр», содержал также и сведения об их имуществе. Предполагается, что он был составлен по инициативе Козимо Медичи Старшего, для удобства сбора налогов. Уникальность этого исторического документа в том, что он даёт представление об имущественном расслоении во Флоренции.

Если верить «Кадастру», 2% Флорентийских семей, владели более 50% собственности. На сегодняшний день, ситуация почти не изменилась. Например, сейчас в США 1% населения владеет более чем половиной национального богатства. Так что, на мой взгляд, если всё взять и поделить, а после оставить в покое, то очень скоро, ситуация вернётся на круги своя. Бедные вновь будут бедны, а богатые снова богаты. Потому что проблема не в имуществе, а скорее в мышлении.

Носители рыночных парадигм, в данный момент, могут работать на любой работе и получать любые суммы за свой труд. Однако все дело в том, что они вряд ли будут довольствоваться этим. Они будут класть зарплату в кошелёк, и напряженно думать, как же кардинально увеличить свой доход. Они могут стартовать с любых позиций, но всегда будут настроены на карьеру, продвижение, рост. Не факт, что у них всё получится, но они, по крайней мере, будут пытаться сно-

ва и снова. А вот у тех, кто не будет пытаться вообще, точно ничего не получится.

И, что очень важно, у них носителей рыночных парадигм, нет ни каких иллюзий относительно трудовых отношений. Они трудятся в первую очередь, для себя, то есть за деньги, а уж потом на благо начальства, предприятия или акционеров. Для них, трудовые отношения – это сделка. Кто-то продаёт свой труд, а кто-то его покупает, и это всё. Они знают, что те, на кого они по-настоящему работают, ждут их дома. Поэтому они делают то, что выгодно. А если работа перестаёт быть выгодной, они увольняются, и всё.

Носители рыночных парадигм не склонны романтизировать свой наёмный труд. Романтика комсомольскихстроек, освоения чего бы то ни было – это не для них. В плане отношения к труду они, скорее прагматики, нежели романтики. Они твёрдо уверены, что труд – это товар, и когда они работают, они продают его тому, кто готов за него заплатить – то есть, работодателю. Они видят в этом сделку. Ничего личного – только бизнес. Их нельзя назвать кончеными циниками и прагматиками, но они скорее заработают деньги на работе или в бизнесе, а потом потратят их на благотворительность. Или пойдут работать волонтерами в благотворительном проекте.

Ещё одним важным отличием рыночного мышления является наличие чёткого, долгосрочного финансового плана. Если у вас нет финансового плана, я вас поздравляю! Од-

нако горькая истина состоит в том, что на самом деле план есть. Просто он написан кем-то другим, например государством или работодателем. Естественно, что этот план составлен для их максимальной выгоды, а ваши интересы учтены там в самую последнюю очередь. Ваша скромная роль – это делать деньги для тех, кто вас нанял, не больше и не меньше. А прибавки к жалованью и социальные пакеты, в большинстве случаев, не что иное, как просто забота о поголовье. Носители постсоветской парадигмы, воспринимают всё это как трогательную заботу о себе, но это, не что иное, как забота хозяев о своей прибыли. Люди, мыслящие категориями рынка, не обольщаются на этот счёт ни на секунду.

Поэтому, большинство носителей рыночных парадигм, вписали в свой финансовый план, мечту о собственном бизнесе. В идеале, это должен быть бизнес, генерирующий постоянный пассивный доход. Никто не строит иллюзий относительно того, как создаются предприятия, которые могут нормально функционировать без участия собственника, но мечта никуда не исчезает. Иметь собственный бизнес, быть самому себе хозяином, это мечта тех, кто не настроен на построение карьеры. Они не хотят зависимости от работодателя. Им кажется, что старая поговорка: «Нанялся, как продался», актуальна и сегодня. Они не хотят, чтобы очень важная часть их жизни – их финансы, зависели от человека, которому, по большому счёту, на них наплевать. То есть, от их работодателя.

Даже если полностью игнорировать все минусы наёмного труда, остаётся кое-что такое, что доступно только бизнесмену. Это реальная возможность, существенно изменить жизнь к лучшему. Если мы посмотрим непредвзято, то увидим, что предприниматели меняют общество гораздо глубже и радикальнее, чем все политики и чиновники вместе взятые. Это даже не надо доказывать – это видно невооруженным глазом. Согласитесь, что реальные улучшения в жизнь людей приносят технологии. Просто вспомните, какие технологии сделали вашу жизнь лучше и проще, за последние 10 лет.

Вспоминается мобильная связь, электронная почта, интернет, автомобильные навигаторы и многое другое. И все эти новшества стали доступны обществу только через бизнес. А теперь вспомните, какие действия власть предержащих, осчастливили вас за тот же период. У меня лично такая статистика: на одно доброе дело политиков и чиновников, приходится как минимум десять идиотских инициатив, только затрудняющих мою жизнь. Есть ещё одна немаловажная деталь. Разные бизнесы открываются по разным причинам. Их создатели хотят самовыражения, жаждут новаторства и воплощения своих идей, или просто получения прибыли. Но выживают они по одной причине – они делают людей чуть более счастливой. Именно за это счастье потребители и покупатели готовы платить бизнесу деньги.

И ещё. Носители рыночных парадигм делают кое-что такое, чего не делают другие. Они инвестируют, заставляя

деньги работать на себя. Они не проедают с радостным визгом, любую лишнюю копейку, они стараются, чтобы каждый рубль стал усердным работником, умножающим их благосостояние. Они пытаются заставить деньги, делать новые деньги. Говоря другими словами, они хотят, чтобы их деньги начали размножаться. Они думают о будущем, и понимают, что государство не планирует обеспечивать им счастливую старость. Они исследуют и анализируют разные инвестиционные стратегии. И начинают инвестировать сразу же, как только появляется возможность, оторвать от семейного бюджета, хотя бы несколько рублей. Они знают – чем раньше начнёшь, тем больший результат будет достигнут.

И когда спустя десятилетия, они будут обладать недвижимостью, активами и бизнесом, кто-то станет им завидовать. Завистники скажут – этим капиталистам просто повезло, а после этого пойдут на демонстрацию – требовать повышения пенсии. Где вы хотите быть? Как вы хотите жить завтра? Если вы ещё не на пенсии – решать вам, и только вам! Конечно, не все рыночно мыслящие люди являются успешными инвесторами и предпринимателями. Но я точно знаю, что носители постсоветской парадигмы не делают, ни чего подобного. Они будут сидеть и со скорбью наблюдать, как под воздействием инфляции таят их сбережения. А носители рыночных парадигм, если и будут сожалеть о чем то, так это об упущенных возможностях для бизнеса или инвестирования. К сожалению, сегодня миллионы людей доверили заботу

о своей старости государству, даже не удосужившись проверить кредитоспособность этой организации. Когда я спрашиваю будущих пенсионеров о том, насколько они осведомлены об особенностях пенсионного законодательства в той стране, в которой живут, они просто пожимают плечами. Это просто удивительно! Люди не считают нужным посмотреть на демографическую ситуацию, и прикинуть какое соотношение работающих к пенсионерам будет тогда, когда они, достигнут пенсионного возраста.

Например, в России, население ежегодно сокращается приблизительно на 700 тысяч человек. Потери такие, как будто в стране бушует гражданская война. И когда сегодняшняя российская молодёжь выйдет на пенсию, кто-то должен будет работать и платить налоги. Хватит ли этих денег на их будущие пенсии? Это большой вопрос...

Когда я спрашиваю будущих пенсионеров, понимают ли они, как инфляция влияет на их пенсионные накопления — они улыбаются и говорят, что государство о них позаботится. Откуда такая уверенность? Я не знаю. А ведь всё что нужно, это просто внимательно посмотреть на кредитную историю, того государства, где вы живёте, чтобы оценить перспективы на будущее. Проанализируйте, сколько раз государство облегчало кошельки своих граждан посредством дефолтов, девальваций или деноминаций, и вы получите точный ответ на вопрос: можно ли доверять ему своё будущее.

Иногда мне кажется, что для некоторых государств на



постсоветском пространстве, единственным выходом из ситуации будет резко увеличить пенсионный возраст. Для мальчиков – до ста лет, а для девочек – до девяноста пяти. Чтобы до пенсии доживали единицы. И дай Бог, чтобы я ошибался. Поэтому мне кажется, что сегодня каждый должен самостоятельно думать о своем финансовом будущем, инвестировать, планировать, искать возможности.

# СВЯЩЕННАЯ ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Отношение к частной собственности в постсоветской парадигме, восходит к парадигме ещё более древней – к крепостному праву. И, по сути, одно, не сильно отличалось от другого. В обеих общественных моделях, большинство граждан – это крепостные, привязанные к месту работы либо «Кабальной записью», либо пропиской в паспорте. Основная сила такого общества, отнюдь не свободный гражданин, а тяглый раб. Его подневольный труд, его покорность, и его налоги, обеспечивают процветание государства. Однако рабский труд является самым непроизводительным. И экономика, основанная на рабстве, никогда не выдержит конкуренции с экономикой, основанной на труде свободного собственника.

При крепостничестве, единственным настоящим собственником является Царь-Батюшка, дающий привилегии в обмен на лояльность, или жалующий вотчины – за службу. Но каждый государев слуга помнил, что вотчину могут в любой момент отобрать, а опального боярина насильно постричь в монахи, или отправить в Сибирь, навечно. По сути, никаких твёрдых гарантий права собственности эта система

не давала, а государство при любом удобном случае пускало в ход, всю мощь своего репрессивного аппарата. Как точно заметил Фёдор Иванович Тютчев: «Русская история до Петра Великого сплошная панихида, а после Петра Великого – одно уголовное дело».

Социалистическое государство, в вопросе уничтожения права собственности, (зачастую вместе с самим собственником), шагнула гораздо дальше, чем Российская империя. Накопление частной собственности при социализме, было попросту невозможно. На две квартиры уже смотрели косо, а иметь в собственности, например, пять, закон просто не позволял. А раз нет путей к законному накоплению собственности, тогда нет стимулов к действительно созидательному труду. И очень скоро граждане начинают делать вид, что работают, а государство делать вид, что платит. Экономика становится неконкурентоспособной и крах системы неизбежен.

Как принципиально новый биологический вид, “Homo Soveticus” родился тогда, когда государство пообещало человеку минимальный набор материальных благ, в обмен на лояльность, независимо от его трудовых усилий. И чем больше разрыв между усердием и материальным вознаграждением, для человека, тем меньше стараний он прилагает. И, в итоге, мизерный результат получит не только он, но и всё общество в целом. И рано или поздно, бедность становится нормой жизни.

Носители рыночных парадигм считают, что право соб-

ственности священо, а свободный собственник, это основа любого нормального государства. Они знают, что процветание страны зависит от того, насколько в нём защищено право собственности. Более того – они убеждены, что уровень защиты частной собственности, отражает степень цивилизованности государства. Собственность защищена – значит, государство цивилизованное, собственность не защищена – значит, государство дикое. И не надо, в качестве оправдания, рассказывать про высокую духовность, великую культуру и считать нобелевских лауреатов по литературе. Для экономики это не важно. Пока люди, проживающие на постсоветском пространстве, не поймут, что именно степень защиты собственности, делает экономику успешной, нас будут обгонять страны, которые вчера ещё были колониями.

Именно степень защищённости частной собственности, больше всего интересует как иностранных инвесторов, так и столь любимых нашими чиновниками, отечественных производителей. Все они такие странные, не только хотят получать прибыль, они, привереды этикие, также желают, чтобы их инвестиции были должным образом защищены. Иначе они вместе со своими деньгами быстренько перебираются в более безопасную гавань.

Но отток капиталов – это не единственная проблема. На постсоветском пространстве существует ещё одна аномалия, связанная с собственностью. Если во всех цивилизованных странах власть и собственность разделены, то на террито-

рии бывшего СССР, всё происходит с точностью до наоборот. Власть и собственность плавно перетекают друг в друга. Другими словами, у кого власть, у того и собственность. События новейшей истории, неоднократно подтверждали это. На постсоветском пространстве невозможно быть оппозиционером и крупным собственником одновременно. А вот оппозиционером и заключённым – это, всегда пожалуйста.

А ведь принцип разделения властей существует не первое тысячелетие, и сформулирован ещё Аристотелем. Потому что, ещё с античных времён, было замечено, что тот, кто ловит преступников, не должен их судить, а тот, кто судит, не должен писать законы, по которым судит, и так далее. Законодательная власть, должна быть отделена от исполнительной, а судебная от их обоих. И ещё желательно, чтобы над всем этим, была вменяемая свободная пресса, готовая говорить обществу правду. А государство, в котором Царь Батюшка, или Великий Кормчий, (нужное подчеркнуть), владеет всей собственностью на подвластной ему территории, называется тоталитарным. И если означенный Великий Кормчий органично соединяет в себе законодательную, исполнительную и судебную власть, то это называется тиранией, и не имеет ни чего общего с демократией.

Но перефразируя Толстого, можно сказать, что всё смешалось на постсоветском пространстве... Крупная собственность постоянно делится, рейдерские атаки сменяются налоговыми претензиями, и крупные бизнесмены становятся де-

путатами, чтобы просто сохранить свой бизнес. А случайно зашедшие иностранные инвесторы, с тоской озираются по сторонам, в поисках независимой судебной системы.

Подведём промежуточный итог. Государство, не желающее, или не способное, обеспечить гарантии прав собственности, быстро превращается в настоящее «Дикое поле», арену для рейдерства, мародёрства и грабежа. А на территории «Дикого поля» гарантированно работает только одна бизнес концепция: по-быстрому срубить большие деньги, и перегнать их в оффшоры. А после, купить на Западе безопасные активы, чтобы безбедно провести остаток жизни, где ни будь, на Лазурном берегу. Если это происходит в какой-либо стране, то её правительству некого винить кроме как самое себя. Обеспечьте гарантии права собственности, прекратите воровать, создайте нормальные условия для инвестиций, и у вас не будет отбоя, от желающих вложиться в вашу экономику.

Но есть ещё один немаловажный фактор. Будущее любого государства во многом зависит от способности защитить интеллектуальную собственность. И при этом умудрится не воспрепятствовать свободному обмену информацией, потому что именно он, является необходимым условием создания этой самой собственности. Сегодня именно создание нематериальных активов рождает великие состояния. Стал бы Билл Гейтс создавать свои операционные системы, если бы не был уверен, что право на его интеллектуальную собственность достаточно защищено.

Он, скорее всего, искал бы такую страну, которая гарантирует, что, если ты изобрёл и запатентовал что-то по-настоящему ценное, это не будет украдено и растиражировано пиратами. А изобретатель будет пожинать плоды своего труда до конца дней. Почему сотни светлых голов на просторах бывшего советского союза, ищут работу на западе? Да они всего лишь хотят получить адекватную отдачу за свой труд, и плату за свои мозги, не более того. А государству не надо на них обижаться, надо обижаться на себя.

# ПЕРСПЕКТИВЫ УСПЕХА

*Ветры перемен, как и любые другие,  
не бывают для всех попутными.*

*Конфуций – древнекитайский философ*



# НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ

Практически каждый человек стремится к успеху или хотя бы смутно желает его. Поэтому, сначала, нужно определиться с самим термином – «Перспективы успеха», поскольку разные люди вкладывают в него совершенно разный смысл. Итак: Наличие «Перспектив успеха» означает возможность добиться осязаемых материальных благ, а также получить нематериальное признание, в рамках существующей парадигмы. Наличие ясных «Перспектив успеха» внутри существующей парадигмы, ускоряет её принятие. И, конечно же, отсутствие «Перспектив успеха» – подталкивает к поиску альтернативы.

В тот период, который отец термина «Парадигма», – Томас Кун, называет «Нормальной наукой», принятие «Перспектив успеха» происходит автоматически. То же самое, справедливо не только для научного сообщества, но и для социума вообще. Когда нет ни каких потрясений, а жизнь размеренна и понятна, «Перспективы» усваиваются автоматически. Они не только определяют направления и правила карьерного роста, но также формы и направления «Признания».

Критерии нематериального «Признания» или престижно-

сти, в рамках различных парадигм, могут отличаться очень сильно. Именно правила «Признания» говорят обществу, что вызывает уважение, а что является несолидным или презираемым. Что одобряется и приветствуется, а что осуждается обществом. О ком снимаются героические фильмы, а кто появляется на экране в качестве антигероя. Эти вещи для разных парадигмальных моделей могут различаться, с точностью до наоборот.

Например, в средневековой Европе профессия военачальника была одной из самых престижных. О героях слагали песни, барды и менестрели пели их всюду, прославляя рыцарские подвиги. И роль играло не только финансовое вознаграждение победителей. Огромную роль играло нематериальное признание, которое средневековое общество щедро дарило рыцарям. Поэтому, в те времена, тысячи молодых людей, мечтали о военной карьере. В их глазах это занятие выглядело престижным и благородным, поскольку давало наибольшее признание.

Сегодня, в постиндустриальном обществе, солдат – это одна из многих профессий, причём далеко не самая высокооплачиваемая, и не самая престижная. Солдат это тот, чья настоящая работа начинается во время войны. И после очередного военного конфликта общество так и норовит задать ему вопрос – а не излишне ли было применение силы на поле боя? Раньше говорили, что победителей не судят; а сегодня, средства массовой информации всё чаще заставляют оправ-

дываться победителей, и это, явно не способствует поднятию престижа воинской службы. А главное, регулярные армии цивилизованных государств, не делят добычу после окончания военных действий, что существенно влияет на материальное положение военнослужащих.

В течение столетий, взгляды на престижность военной карьеры изменились кардинально, потому что коренным образом изменилась социально-экономическая Парадигма. Ведь именно она определяет критерии:

Во-первых: «Успеха и социального признания».

А во-вторых: Прописывает правила пользования социальным лифтом.

О «Лифте», мы поговорим в следующей главе, а сейчас сосредоточимся на правилах нематериального «Признания» и «Перспективах успеха».

Нематериальное «Признание», является мощным стимулом для трудовой, научной или бизнес активности, не менее важным, чем финансы. Конечно, люди учатся, работают и делают бизнес в первую очередь для того, чтобы заработать деньги. Однако опыт показывает, что в долгосрочной перспективе, одной материальной мотивации недостаточно. Для достижения масштабных целей, необходимо что-то большее.

Например, в руках толкового руководителя, умелое применение нематериального «Признания», даёт просто потрясающие результаты. Без особых затрат, без переоборудования и переоснащения, поднимается производительность

труда и прибыль. Доски почёта и грамоты, подарки и публичные поздравления, корпоративные вечеринки и совместные выезды на природу, вымпелы и почетные звания, вот неполный перечень того, что может мотивировать наёмных работников. Если вы застали крах развитого социализма, то, возможно, грамоты и доски почёта, вызовут у вас улыбку, но я не думаю, что сегодня, вы бы отказались от профсоюзной путевки для ваших детей. Особенно по профсоюзной цене.

Выдающийся исследователь мотивации Фредерик Герцберг выделил две группы мотивирующих факторов. Всё что касается нематериальной мотивации, он условно разделил на две части: гигиенические факторы и мотивирующие факторы. Гигиеническими он назвал те факторы, которые определяют ту атмосферу, в которой осуществляется трудовая деятельность. И он имел в виду не только чистоту рабочего места, хотя это тоже важно, но в первую очередь атмосферу в коллективе, моральную гигиену, элементарную порядочность руководства, создание нормальной рабочей атмосферы.

Однако, говорит Герцберг, одного этого недостаточно. Создав людям нормальные условия труда, необходимо позаботится о том, что будет их действительно мотивировать. Чтобы работа шла с огоньком, Герцберг предлагает работодателям обратить внимание на мотивирующие факторы. Это как раз те корпоративные мероприятия, типа путёвок, призов и грамот, о которых я говорил выше. Их влияние про-

сто огромно. Отец конвейера Генри Форд знал цену здоровой атмосфере в коллективе. Он говорил: «Я готов платить большие деньги за способность ладить с людьми».

Однако всегда следует помнить об одной тонкости. Есть люди, на которых нематериальное «Признание», практически не действует. Они очень слабо реагируют на всякого рода подарки, грамоты или призы. Они просто невосприимчивы к этому. Зато они прекрасно понимают язык бонусов и премий. И наоборот, есть люди исключительно восприимчивые к «Признанию», готовые ради него на настоящие трудовые подвиги, а денежно вознаграждение воспринимается ими как приятное дополнение к признанию.

Перспективы получения «Признания» играют огромную роль при смене парадигмы. Смена старой на новую, проходит тем легче, чем меньше вложено в старую. И чем ниже статус человека внутри старой системы, тем меньше он теряет, когда решается на окончательный разрыв. Именно поэтому пламя очередной научной революции обычно раздувает именно молодёжь. И дело здесь не в юношеском задоре, просто они элементарно не успели вложиться в существующую систему, не получили титулов, степеней и званий. Если же они были отвергнуты ею, тогда все вообще замечательно. Ведь отсутствие «перспектив успеха» очень хорошо мотивирует заняться поиском альтернативной парадигмы...

Внутри каждой парадигмы критерии «Признания» задают совершенно разные представления об успехе. В недалё-

ком советском прошлом, никто не желал своему ребёнку карьеры бизнесмена. В принципе, в то время, такого рода занятий вообще не было. Поскольку при той системе, это автоматически выталкивало его из социалистического правового поля, делало спекулянтom и приводило в тюрьму. Сегодня, сплошь и рядом можно услышать – смотри, какой умный мальчик, наверно будет бизнесменом. Кстати, я лично, совсем, не против, чтобы мои дети продолжили мой бизнес. А лучше, пусть создают свой собственный, покрупнее родительского.

Каждая парадоксальная модель, задавая критерии успеха, побуждает людей ставить совершенно разные цели. Поэтому, неудивительно, что они добиваться абсолютно разных результатов. Самое обидное, что старые достижения вообще не воспринимаются носителями новых парадигм. На современную молодёжь не произведёт никакого впечатления слова: «Я был секретарём горкома». И если они пытаются вникнуть в тему, то обязательно спросят: «А сколько он зарабатывал»? И тут уже практически невозможно объяснить молодым людям, что зарплата дело десятое, и главное совсем не в этом. Ведь современная молодёжь, твёрдо усвоила другую парадигму – всё, что нужно, без проблем покупается за деньги. И как не рассказывай, им не понять, что такое спецпаёк или дефицит; и как можно было стоять всю ночь в очереди за мебелью, с номерком, написанным на руке.

В моём советском детстве, меня постоянно спрашивали,

кем я хочу быть, но почему-то, никто не спросил меня, как я хочу жить. Всех интересовала будущая профессия, и совершенно не волновал стиль жизни. Видимо, само собой подразумевалось, что он должен быть «как у всех». Странно, а может быть, вовсе не странно, но моих детей волнует совсем другое. Их интересует именно стиль жизни, и, отталкиваясь от этих запросов, они ищут то занятие, которое поможет им удовлетворить эти запросы. Они тычут пальцем в фотографию супер-яхты за 30 миллионов долларов и спрашивают, что надо сделать, чтобы кататься на такой к 30 годам. И это очень правильный вопрос. Он касается стиля жизни, а не выбора профессии.

А я, тихо благодарю Бога за то, что они не задают другой вопрос, кстати, вполне законный – «Папа, а почему у тебя нет такой яхты». Я, конечно, смогу напелсти им что-то, про трудное советское детство, но это будет неправдой, точнее не всей правдой. Я не могу нагло врать, что не хочу яхту. Дети меня быстро раскусят, спросив, что в моём доме делает яхтенный журнал? Так что мне придётся сознаться: Да, детки, я хочу, но, пока не имею. На самом деле, я точно знаю, что мне мешало – лень, глупость, нежелание меняться, недостаток амбиций. Так что, если по-настоящему хочешь иметь что-то, мечты должна быть больше причин или отговорок.

# В ПОИСКАХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Разглядеть возможности можно только тогда, когда это заложено в парадигму. Причём вы увидите именно те возможности, на которые она настроена. Поиск новых возможностей с помощью старой парадигмы, выглядит нелепо. С таким же успехом можно искать FM радиостанцию, с приемником в котором есть только средние и длинные волны. Естественно, вы ничего не поймаете, поскольку неправильно настроены. Или, например, представьте себе вперёдсмотрящего на корабельном мостике, который всматривается вдаль, используя не бинокль, а микроскоп. Он может вглядываться сколько угодно, но ничего не увидит.

Всем понятно, что вперёдсмотрящему гораздо лучше подойдёт бинокль; а микроскоп нужен для других целей. Для того чтобы увидеть возможности настоящего, или заглянуть в будущее, нужно отложить микроскоп старой парадигмы, и взяться за бинокль новых парадигм. Иначе вперёдсмотрящий, быстро превращается в «назад-смотрящего».

Люди не просто видят то, что хотят видеть, они видят только то, что способен разглядеть их разум. Это не «Шоры» и даже не «Тоннельное зрение», они действительно не замечают того, чего не понимают. Это хорошо видно при чтении текста. Это работает прямо сейчас, и вы даже не замечаете этого. Ведь взрослый человек не читает по буквам или по



слогом, он просто узнаёт слова. Но как только он встречается неизвестное слово, например: «трансцендентальность», ему уже необходимо вчитываться, возможно, даже не один раз, поскольку этот философский термин почти не используется в разговорной речи. Но если в процессе чтения человек худо-бедно, но осиливает незнакомое слово, то в обычной жизни он просто проходит мимо, вообще не замечая незнакомого явления. Если это не извержение вулкана на Крещатике, и не посадка Змея Горыныча на Красной площади, то 90% людей вообще ничего не заметят.

Выдающийся английский психолог, известный своими парадоксальными экспериментами – Ричард Вайзман, на своём тренинге, предлагал очень интересный тест. Перед аудиторией ставили запись баскетбольного матча и просили сосчитать, сколько бросков сделали баскетболисты в белой форме. Студенты начинали внимательно считать, фиксируя броски. В итоге одни насчитали 11, другие 12, начинался спор... Преподаватель благодарил всех, а потом спрашивал, кто заметил гориллу. Студенты начинали смеяться. Они прекрасно помнили, что гориллы не было. Преподаватель спокойно перематывал запись, и показывал, как за баскетболистами, не торопясь, выходил человек в костюме гориллы, долго бил себя в грудь, а потом, с достоинством удалялся.

Такова наша психика, таковы особенности нашего восприятия, мы видим только то, чего ждём и что знаем. Неизвестное имеет свойство ускользать от нашего внимания. Од-

нако, с другой стороны, не всё так фатально. Если 90% не прореагируют на перемены, то оставшиеся 10% будут пристально изучать то, что непонятно, и не познано. Они пойдут на серьёзные затраты, и даже на риск, лишь бы удовлетворить своё любопытство. Именно такие люди двигают вперед науку и бизнес, снабжая мир прорывными технологиями.

В мире животных всё почти так же. По-настоящему любопытны и амбициозны, не более 10% особей. Группа иностранных ученых поставила довольно любопытный опыт: подопытных крыс поместили в просторный вольер, поделённый на две части. Одну часть учёные назвали «Крысиным раем». Там было всё необходимое для крысиного счастья. Комфорт, приятный запах, обилие корма, самки... Но в другой половине был организован настоящий «Крысиный ад». Отвратительные запахи, (с точки зрения крысы), битое стекло, острые углы... Там не было ни чего привлекательного. Однако 5% крыс покидали «Зону комфорта» и отважно исследовали «крысиный ад». Ими не двигало ни чего, кроме любопытства. Все как у людей.

Тысячи Возможностей буквально разбросаны вокруг нас. Единственная проблема в том, что люди не в состоянии разглядеть их. Потом, спустя десятилетия, человек вздыхая, говорит: «Эх, если бы я знал, что в 2007 году, акции моего предприятия, отданные мне в эпоху приватизации, будут стоить как трёхкомнатная квартира, я ни за что не поменял бы их, на две бутылки водки». Извините, но, как точно ска-

зал по этому поводу, древнегреческий мыслитель Гераклит Эфесский: «В одну и ту же реку нельзя войти дважды».

Когда Возможность становится Историей успеха, она заполняет собой все газетные заголовки. В этот момент все её видят, но «Окно возможности» уже закрылась, и, увы, нужно искать другой путь. Но, только правильная парадигма укажет путь к Возможностям. А если ваша парадигма устарела, она без труда поставит неутешительный диагноз и скажет, что всё в прошлом, и надежды нет.

Выдающийся американский маркетолог Филипп Котлер рассказывал своим студентам такую притчу. Крупный производитель обуви послал двух своих торговых агентов на отдалённый тропический остров. Через неделю один из них телеграфировал: «Босс! Здесь все ходят босиком, наша обувь никому не нужна!». Второй написал: «Потрясающе, обуви ни у кого нет, рынок абсолютно свободен!» Как видите, разница в подходах весьма существенна. Разглядеть возможности может лишь тот, чей разум настроен правильно.

В общем, как говорил Леонардо Да Винчи: «Есть те, кто смотрит и видит. Есть те, кто видит, когда покажут, а есть те, кто вообще ничего не видит». Очень точное наблюдение. Некоторых своих знакомых и родственников я буквально тыкаю носом в бизнес возможности, которые валяются у них под ногами. Но они предпочитают видеть лишь риски и трудности. И поскольку они точно знают, почему ничего не получится, у них ничего и не получается.

На эту тему, есть замечательный исторический анекдот. Рассказывают, что, когда адмирал Нельсон, попадал в тяжелые ситуации, он предпочитал не обращать внимания на некоторые трудности, считая, что они мешают его матросам храбро сражаться. Закрыв повязкой свой единственный зрячий глаз, он оглядывался вокруг и с улыбкой говорил: «Господа! В чём проблема? Я не вижу ни чего страшного». Тысячам людей было бы очень полезно поучиться оптимизму у легендарного адмирала. Если в любой бизнес идее, видеть только негативные аспекты, то, думаю, что к закату дней накопится огромная коллекция упущенных возможностей.

Впрочем, сегодня существуют интересные возможности, которые остаются открытыми очень долгое время. Это то, что я называю «Долговременными стратегиями». Для их реализации требуется недюжинное терпение, дисциплина, и трудолюбие. Поэтому их выбирают далеко не все. Эти стратегии работают как в области инвестирования, так и в некоторых видах бизнеса, например в моделях, построенных на основе франчайзинга. Входной билет в такой бизнес, бывает как очень большим, так и совсем незначительным, но всех их, объединяет одна общая черта – они срабатывают через длительный период времени.

К тому же они малорискованны. В них напрочь отсутствует дух спекуляции, используя их, невозможно мгновенно разбогатеть. На мой взгляд, подобного рода долгосрочные вложения – это спекуляция, наоборот. Много времени, мно-

го труда, но зато минимум риска. Иногда на создание таких бизнес проектов уходит полжизни, но хорошая новость состоит в том, что следующую половину жизни, они приносят своим создателям стабильный пассивный доход.

# ЕЁ ВЕЛИЧЕСТВО МОТИВАЦИЯ

Однажды у меня произошел очень забавный разговор с моей супругой. Был тёплый летний вечер, мы шли по набережной Невы, и она спросила меня: «Дорогой, ведь ты неплохой пловец. А ты мог бы переплыть Неву прямо сейчас?». Несмотря на то, что Нева – это широкая река с быстрым течением, я ответил утвердительно. «А осенью?» опять спросила она. Я снова утвердительно кивнул головой. «А зимой, когда по Неве идёт лёд, ты тоже переплывёшь?» Конечно, ответил я, и посмотрел на супругу честными глазами. «Ты чего, издеваешься? Плыть зимой – это верная смерть!» возмутилась она. Я знаю милая, отвечал я. «И ты всё равно поплывёшь?» Конечно, поплыву. Ведь всё зависит от того, что будет ждать меня на том берегу. Если это будут деньги, то вода должна быть тёплой, погода – солнечной, а сумма очень большой. А если от этого будет зависеть жизнь моих детей, я нырну, не задумываясь, даже в январе. Потому что главное – это мотивация!

Я знаю это на собственном опыте. Когда мне исполнилось 16 лет, у меня уже были права категории «А», позволяющие управлять мотоциклом. На дворе стояли восьмидесятые, а самый крутой из доступных мотоциклов – Ява 350, стоил 1100 рублей. По тем временам, это была огромная сумма, если учесть, что инженер получал 120 рублей в месяц, а ква-

лифицированный рабочий 200. Суровая бабушка отказала мне в кредите, в грубой форме послав меня подальше, а добрая мама не располагала нужной суммой. Я крепко зачесал в затылке, оказавшись перед выбором – либо отказаться от мечты, либо зарабатывать деньги физическим трудом. Выбор был тяжёлый, но иметь мотоцикл хотелось так сильно, что я пошёл устраиваться на завод.

Последовавшие за этим три летних месяца, были самыми мирными каникулами за 16 лет. Я не совершил ни одного правонарушения, не принял участия ни в одной драке. Мне было некогда. Я зарабатывал на мечту. Я приходил домой поздно вечером, ужинал и ложился спать. Я вставал очень рано и шёл на завод. В то время, по закону, несовершеннолетние не могли работать полный рабочий день. Но я вступил в преступный сговор с бригадиром и работал не одну, а целых две смены. Потому что за работу, сделанную сверхурочно, платили по двойному тарифу. За лето я похудел на пять килограмм, но всё-таки заработал сумму нужную для покупки мотоцикла. Моя мечта обошлась мне очень дорого. Я потратил на неё три прекрасных летних месяца.

Я не единственный у кого есть мечты. В жизни всех людей есть цели или хотя бы желания. По крайней мере, были в раннем детстве. А ещё, в жизни людей есть причины. Это такие жестокие жизненные обстоятельства, которые отравляют жизнь. Например, когда вся твоя недвижимость – это койка в общежитии, или комната в коммунальной кварти-

ре. Вряд ли нормальный человек будет счастлив, имея такое жильё. Естественно, что люди с разными темпераментами, по-разному подходят к решению таких проблем. Романтики мечтают, а прагматики планируют. Национальные особенности тоже влияют на поведение людей. Шутники говорят, что: американцы мечтают, немцы планируют, а русские ищут причину.

Но будь то, мечта, или задача, или цель, у каждой из них есть цена. И вновь, именно парадигмальная модель определяет, как и сколько платить человеку за право осуществить свои желания и мечты. Советская парадигма утверждала следующее: «Интересы индивидуума, должны быть подчинены интересам коллектива. Интересы общества выше интересов отдельной личности». А поэтому, граждане дорогие, поумерьте свои потребности и желания. А если вы хотите слишком многого, то социалистическое отечество, очень быстро укажет вам на пагубность мещанства и накопительства. Советская психология даже ввела в обиход такой термин как «Достаточные потребности». И убедительно доказывала, что иметь двухкомнатную квартиру в панельном доме – это «Достаточная потребность», а иметь особняк на Лазурном берегу, это «Потребность избыточная».

Тем самым советскому человеку чётко давали понять – умерь свой пыл, не высовывайся, не лезь вперёд всех. Поскольку общество не предлагало путей для удовлетворения всех потребностей советских граждан, оно предлагало их



урезать, причем, весьма существенно. Если не можешь осуществить все свои мечты, сократи их до минимума, и живи спокойно. И в дальнейшем, мечтай только о том, что возможно приобрести в рамках существующей системы.

Но вот система изменилась, открыв потенциальную возможность, к осуществлению самых дерзких желаний. Но, несмотря на это, постсоветские люди продолжают урезать свои желания до уровня своих возможностей. Они не торопятся мечтать, не бегут ставить цели, не рвутся планировать. Программа, заданная советской парадигмой, продолжает работать. Просто сегодня у них появилась новая отговорка – нет денег. Это именно отговорка, потому что это если проблему можно решить за деньги – это не проблема. Вновь повторюсь – настоящую проблему невозможно решить посредством денег. Но если у современного человека нет денег – вот это, действительно проблема.

Лично я убежден, что сегодня, то, что определяет стиль жизни, достаток или влияние – это мотивация. Если я хочу достичь своих целей, то я вкладываю в работу всю свою душу. И когда я делаю это, я воодушевлен. И моё воодушевление – это самый ценный товар, который я могу продать на рынке труда. Не кадры решают всё – мотивация решает всё. А если выразиться точнее, мотивированные кадры решают всё. Либо я прилагаю своё сердце к тому, что я делаю, либо мне будет очень трудно двигаться навстречу своей цели. Ведь как сказал один мудрый человек: «На полпути между

болотом моей реальности и сверкающей горою моей мечты, лежит маленькая и убогая деревушка под названием «Компромисс». Большинство людей не добираются до горы, они проводят всю оставшуюся жизнь в этой деревушке.

# ИНВЕСТИЦИОННАЯ БЛИЗОРУКОСТЬ

Трудно сказать, кто впервые ввёл термин «Инвестиционная близорукость», но мне как человеку с детства, носящему очки, он вполне понятен. Что такое близорукость, я знаю, не понаслышке. Итак, инвестиционная близорукость это: психологическая неспособность реально оценивать риски и привлекательность инвестиционных, или бизнес проектов, рассчитанных на долгие сроки. Другими словами, это неспособность видеть ту прибыль и выгоду, которые находятся на отдалённом расстоянии. Как при обычной близорукости, так и при финансовой, человек плохо видит вдалеке. Носители постсоветской парадигмы с огромным недоверием относятся к любым долгосрочным финансовым вложениям. Долгосрочные инвестиции в бизнес, вообще не рассматриваются, и на то есть веские причины.

Такая свехосторожность, порождена горькой памятью о безответственных действиях государства в прошлом. Постсоветский человек слишком хорошо помнит девальвации, кризисы и дефолты, вследствие которых он терял деньги. В прошлом, обжегшись на молоке, он дует на воду. При виде любых долгосрочных бизнес проектов, он инстинктивно сжимается и отрицательно качает головой. Он тут же вспо-

минает все девальвации и кризисы, и его охватывает ужас. Он принимает эмоциональное решение там, где нужен анализ и холодный расчёт. Он вообще не хочет играть в эти игры, потому что смертельно боится проиграть. Поэтому он вообще не вступает в игру. Он не инвестирует, не вкладывает, и естественно, проигрывает. Максимум на что хватит, такого суперосторожного инвестора, это просто откладывать деньги на чёрный день.

Откуда берётся такая сверхосторожность? Всё дело в том, что человек постсоветский, переносит неменяемость родного государства на принципы инвестирования вообще. Он уверен, что его хотят обманывать везде и всюду, что финансовые институты нечестны все до единого. Все банки, страховые компании и инвестиционные фонды просто сговорились, чтобы ободрать его как липку, и лишить последних денег. На возражения он не реагирует. Можно буквально завалить его информацией, о страховых компаниях с двухсотлетней историей, о банках, основанных тогда, когда Наполеон бежал из России, о сетевых компаниях, разменявших пятый десяток.

Можно взахлёб рассказывать о том, как честно и безукоризненно они исполняют свои обязательства на протяжении десятилетий. Но он не воспринимает информацию, и не хочет её анализировать. А завтра в жёлтой газетенке он с удовлетворением прочтет статью о мировом финансовом кризисе, и скажет, что надежды нет. Или с удовольствием по-

смотрит по телевизору интервью с очередным неудачником, подумает: как хорошо, что у меня есть работа и банкротство мне не грозит... Что ж, действительно, не имея бизнеса разориться невозможно, зато можно запросто попасть под сокращение штата, но об этом предпочитают не думать.

В большинстве случаев, постсоветский человек с большим недоверием относится к любым научно-популярным экономическим материалам. Он напрочь отказывается верить, что, если автор достиг успеха, он может передать читающему, хотя бы часть своих знаний. На возражение: ведь он же достиг, наверное, и ты сможешь, если захочешь, тебе возражают: «Автор капиталист, а значит жулик, а еще он вор и эксплуататор». Получается замкнутый круг: носитель постсоветской парадигмы не составляет инвестиционных планов из страха проиграть. Но отсутствие инвестиционных или финансовых планов, ведёт к катастрофе, то есть к бедности. Нет планов – нет действий. Нет действий – нет денег.

Поскольку любые «Долгосрочные стратегии», в сфере инвестирования или бизнеса, вызывают у носителя постсоветской парадигмы аллергию, то в результате, получается убийственная формула: «Финансовая безграмотность, плюс инвестиционная близорукость, умноженные на низкую самооценку». Это может равняться только одному: единственный источник дохода в старости, – нищенская государственная пенсия, если человек вообще до неё доживёт. Инвестиционная близорукость, это как болезнь – быстро прогрессирует,

но очень долго лечится. И для того, чтобы победить болезнь, нужны радикальные средства, полумеры тут не помогут. А самое главное, необходимы воля и желание больного. Как часто говорят медики своим пациентам: «Или мы с вами, вдвоём против болезни, или я один, против вас обоих».

На мой взгляд, единственным средством, радикально решающим проблему инвестиционной близорукости, является принятие рыночной парадигмы, со всеми вытекающими отсюда последствиями. Говоря медицинским языком, это больше похоже не на мягкую терапию, а на радикальное хирургическое вмешательство. Но только приход рыночной парадигмы с её огромной любовью к «Долгосрочным стратегиям» и пассивным доходам, которые они приносят, может помочь пациенту. Именно это заметил английский философ Френсис Бэкон, когда сказал, что: «Как в природе, так и в государстве, легче изменить сразу многое, чем что-то одно».

# СОЦИАЛЬНЫЙ ЛИФТ

*Человек, которому повезло – это человек,  
который сделал то,  
что другие только собирались сделать.  
Жюль Ренар – французский писатель.*

# С ТОСКОЙ СМОТРЯ НА ГОСУДАРСТВО

Любой нормальный человек, оказавшийся на самом низу, по факту рождения, по воле обстоятельств, или же по собственной вине, хочет исправить положение, или проще говоря – подняться. За переход из социальных низов в ряды элиты, отвечает такой важнейший общественный механизм как «Социальный лифт». И для начала, нужно четко сформулировать, что это такое. Поэтому начнём с определения. Итак, «Социальный лифт» это: механизм ротации и пополнения элиты, позволяющий наиболее амбициозным и талантливым членам общества, войти в элиту и реализовать свой потенциал на благо всего социума. Именно от качества работы «Лифта», напрямую зависит лицо элиты. И если, всматриваясь в это лицо, вы находите его, совсем малосимпатичным, то, скорее всего, в данном обществе есть проблемы с работой «Лифта».

Сильная консервация элиты, её кастовость, закрытость, а также отсутствие механизмов её регулярного пополнения, провоцирует кризис, а в долгосрочной перспективе, вообще может привести к социальному взрыву, революции и даже гибели государства. Именно поэтому нормальное функционирование социального лифта чрезвычайно важно. Некото-



рые народы вообще выбрали концепцию социального лифта в качестве национальной идеи. В Америке, такие вещи как: «Великая Американская Мечта», или «Общество равных возможностей», воспринимаются очень серьёзно. Над американцами и их великой мечтой, можно смеяться сколько угодно, но нельзя отрицать, что большинство из них, верит во всё это, включая даже тех, кто находится на самом дне. И каждый год деловая пресса публикуют сотни биографий тех, кто, как говорят в Штатах: «Сделал себя сам». И всё общество получает внятный сигнал: «Усердно трудись, будь честен, верь в свою мечту, и ты сможешь использовать свой шанс».

Как было сказано в самом начале книги, именно от господствующей Парадигмы, напрямую зависит всё, что связано с «Социальным лифтом». Во-первых, парадигма определяет критерии успеха и социального признания, а во-вторых, устанавливает правила пользования социальным лифтом. Но социальный лифт работает в обществе, а не в вакууме. Поэтому для начала нужно сказать несколько слов о влиянии парадигм на восприятие власти и общества.

Для советской и постсоветской парадигмы характерна сакрализация власти. Не начальства, а именно Власти. Власти с большой буквы. Начальство традиционно недолюбливают, иногда в открытую презирают, но Власть, это совсем другое дело. Иногда, общество испытывает перед ней почти священный трепет. В принципе общественное видение ца-

ря как «Помазанника Божия», не претерпело со времён Российской империи особенных изменений. Массовому народному сознанию, по-видимому, всё ещё нужен тот, кто понесёт на себе всю полноту власти и ответственности. Как у Салтыкова-Щедрина: «Всех спасти и за всё ответить». Носителям постсоветской парадигмы, нужен Царь – Батюшка: «Который кормит и поит, а иногда и чином одарит».

Чувствуя это, власть порой обращается к обществу с прямо-таки отеческими наставлениями. Свято веруя, что не власть существует для общества, а общество для власти. Первой, и самой любимой темой для проповедей «Помазанников Божиих», и «Любимых Руководителей» является патриотизм. Они понимают его весьма своеобразно. С их точки зрения – патриотизм, это не просто любовь к Родине. Это готовность отдать государству всё, что оно попросит, причём с радостью и по первому требованию. Детей, деньги, жизнь, здоровье, собственность. Однако мне кажется, что не все подданные поддерживают монарший энтузиазм.

Да, я согласен, действительно, в некотором смысле, патриотизм – это любовь к Родине. Однако, есть одна маленькая, но существенная деталь. Любовь к Родине – это как любовь к матери. Какая мать – такая и любовь. Если дети голодные и брошенные, а матери на них плевать, то думаю, подростки чада, не будут питать к ней особо тёплых чувств. А если мать нормальная, добрая и любящая, то и дети будут относиться к ней соответственно. И только живя на постсоветском про-

странстве, понимаешь, что очень трудно любить Родину, вопреки государству.

А ещё, для постсоветского человека характерна высокая степень манипулируемости. Чем «Любимые Руководители» с удовольствием пользуются. Поскольку, ещё со времён Российской империи, добрая половина граждан верит каждому печатному слову, то сегодня, они затаив дыхание, прислушивается к агитации и пропаганде, не утруждая задать себе элементарный вопрос, «А кому это выгодно»? Обычно этот простейший тест прояснят 90% процентов дела, и неясными остаются только детали.

Вот показательный пример: с детства «Великий Кормчий» устами своих пропагандистов, всё время говорил мне, что я должен отдать Родине священный долг – 2 года срочной воинской службы. Ничего себе, всегда думал я, когда же я успел так задолжать? А после восемнадцатого дня рождения, ко мне пришла повестка, и государство заставило меня расплатиться. Свой долг я отдавал в стройбате, где в течение двух лет убеждался в мысли, что рабский труд самый непроизводительный, а советская армия самая недисциплинированная. Наш батальон нёс такие потери в живой силе, как будто участвовал в боевых действиях. Мне не удалось избежать двух сотрясений мозга и двух длительных госпитализаций, но зато удалось остаться в живых. А ещё я выучил ту часть русского языка, которую лингвисты называют «Феней», поскольку находился в одном бараке, простите, в од-

ной казарме, с уголовниками. Я был лишён свободы на два года, просто за то, что мне исполнилось 18 лет.

Сегодня любой независимый военный эксперт за 10 минут докажет, что профессиональная армия на порядок эффективнее и боеспособнее призывной. Но «Любимых Руководителей» это мало волнует. Профессионалы стоят денег и слишком много думают, с призывником проще. Он, как одноразовое изделие. Если поломался, всегда можно заменить новым, как говорится: «Помер Максим – и хрен с ним».

В какой-то момент я просто понял, что необходимо научиться разделять Родину и государство, иначе начнётся настоящая шизофрения. Александр Розенбаум, выразился на сей счёт, весьма изящно и просто:

Под Курском соловьи поют,  
В Москве зады, как прежде, лижут...  
Я Родину люблю свою,  
Но государство – ненавижу!

Я лично, очень люблю русскую культуру, особенно словесность, мне очень нравится природа, в частности пение соловьёв. Однако я не питаю ни каких иллюзий относительно нашего государства. Особенно в контексте взаимоотношений государства и бизнеса, или государства и личности. Я прекрасно понимаю, что ментально, нынешнее отношение власти к личности, или собственности, со времён империи не слишком изменилось.

И если одним из любимых лозунгов Российской империи

было: «Православие, Самодержавие, Народность». То я бы предложил, в качестве альтернативного варианта для современного общества несколько иной лозунг: «Возможность, Собственность, Свобода». Ведь, на мой взгляд, нет никакой необходимости мучительно рожать национальную идею. Она лежит на поверхности, надо просто разуть глаза, наклониться и поднять её. Для любого нормального государства самая лучшая национальная идея это – свободная, сытая, исполненная достоинства, жизнь простых граждан. Причём не только на лозунгах, но и на деле.

Чтобы не было, как в анекдоте, времён развитого социализма: «Всё во имя человека, всё для блага человека... И я даже видел, этого человека»! Поэтому нормальная жизнь для простых людей, это самая лучшая национальная идея и политическая программа. Впрочем, не думаю, что конкретно в России, это наступит скоро, ведь как точно выразился экс – министр финансов, Александр Яковлевич Лившиц: «Российский цикл всем известен: летом – жарко, зимой – холодно, весной – реформы, а осенью – кризис».

А вот в рамках рыночной парадигмы, всё иначе. Не то чтобы государство там просто идеальное, такого не может быть в принципе, там просто по-другому на него смотрят. Для носителей рыночной парадигмы – власть, это государственный менеджмент, нанятый обществом, для обслуживания и защиты общественных интересов. В том числе и для поддержания «Социального лифта» в рабочем состоянии. Други-

ми словами – власть, это обслуживающий персонал, нанятый обществом, и наделённый некоторыми полномочиями.

Приём на работу происходит на основе социального контракта. А именно: власть и общество договариваются о количестве и качестве услуг, а также об их стоимости – налогах. И всё. Ничего священного, ничего сакрального. Никаких «Помазанников Божиих», «Великих Кормчих», или «Любимых Руководителей». Обычный менеджмент, только на государственном уровне. А если он не справляется – его увольняют, посредством демократических выборов и набирают другой. Всё просто и эффективно. Мне очень нравится высказывание одного американского автора, прекрасно иллюстрирующее такой подход: «Пусть государство регулирует движение и доставляет почту, а в остальном, не лезет в мои дела».

# ПРАВИЛА ПОДЪЁМА

Для обычного человека воспользоваться социальным лифтом, возможно в случае выполнения как минимум двух условий: во-первых, лифт должен быть исправен, и это ответственность общества. А во-вторых, и это самое главное, у самого человека должно быть желание подняться наверх, что зависит только от него самого. Поддержание «Социального лифта» в рабочем состоянии, есть важнейшая задача социума, я бы даже сказал, одно из условий конкурентоспособности или даже выживания. Надо признать, что государства, находящиеся на постсоветском пространстве, особых успехов на этой ниве не достигли.

Когда молодой американец проезжает мимо небоскрёбов Манхеттена, или мимо шикарных особняков Лос Анжелеса, он в общих чертах знает, что делать, для того чтобы туда попасть. Не факт, что ему это удастся, но он знает правила. Эти правила чётко обозначены обществом. Он должен хорошо учиться, стать президентом класса, окончить школу, колледж, а затем университет. Стать одним из лучших из выпуска, потом найти перспективную работу, работать и одновременно учиться. Получить степень магистра бизнес администрации, стать из немного работника партнёром, а лет через 10, получить место в совете директоров.

Это долго, трудно, и возможно скучно, но правила пропи-

саны и известны всем. Те, кто готов платить цену, поднимаются вверх. Кто не хочет, наслаждается жизнью вниз. И это их свободный выбор. А общество держит двери открытыми, чтобы каждый талант, или даже гений, мог войти в интеллектуальную, политическую и бизнес элиту.

И что особенно важно, эти противные и скучные правила поощряют созидательное и конструктивное поведение и порицают разрушительное и аморальное. Я убеждён что наличие правил всегда лучше их отсутствия. Более того я верю, что даже самые плохие, косные и консервативные правила лучше чем никакие. Потому что я знаю, что начинается, когда нет правил – начинается «Беспредел». Этот сугубо уголовный термин прочно вошел в русский язык в девяностые годы. Мне довелось попробовать «Беспредел» на собственной шкуре, во время прохождения срочной службы в рядах военно-строительных войск. Ничего хорошего я не испытал. Поэтому – что на бытовом, что на государственном уровне, лучше плохие законы, чем вообще никаких.

В тот момент, когда я пишу эти строки, на карте мира существует одна сказочная страна, где нет никаких законов и правил. Её жители полностью свободны, их не останавливает дорожная полиция, там нет коррумпированных судей и чиновников. Там вообще нет чиновников, потому что нет государственной власти. Этакая сбывшаяся мечта анархиста. В принципе, это даже не страна, это скорее территория, она называется – Сомали. Там нет проблем с коррупцией, но есть



другая проблема – как дожить до следующего утра. Возможно, когда вы будете читать эти строки, ситуация там наладится, ну а пока что, самая престижная профессия в Сомали, это морское пиратство.

Конечно, по сравнению с Сомали, дела на постсоветском пространстве, идут просто отлично. И на счёт пиратства, вроде бы всё нормально, оно явно не возглавляет рейтинг самых престижных профессий. Но что современное общество может сказать молодому россиянину, проезжающему мимо замков на Рублёвке? Или украинцу, провожающему взглядом шикарные особняки на Конче Заспе? Как сделать карьеру, добиться уважения, признания и статуса? Какой порядок действий, для того, кто хочет добиться успеха? Постсоветское общество не дает четкого ответа на этот вопрос.

А в советские времена, ответ на этот вопрос был всем известен. Все прекрасно знали, что надо предпринять тому, кто собрался делать карьеру. Сначала октябрёнок и пионер в школе, потом комсомолец в институте, затем молодой коммунист. А после получения диплома, молодой товарищ, мог выбрать путь реализации – либо по хозяйственной, или по партийной линии. В этом был огромный плюс советского общества, действительно гарантировавшего более-менее равные возможности для всех.

Но как сделать карьеру в постсоветское время? Какие шаги нужно предпринять для того, чтобы сделать успешную карьеру в бизнесе, менеджменте, госслужбе? К сожалению, со-

временное общество, не может дать чёткого ответа на этот вопрос. Очевидно, что начать надо с соответствующего образования, но именно здесь, амбициозных молодых людей подстерегает первая засада. Дело в том, что конкурс знаний абитуриентов, уже давно превратился в конкурс кошельков родителей. И единый государственный экзамен, как в России, к сожалению, не является панацеей. И у бедного, но умного абитуриента, с ходу возникают большие проблемы с получением правильного образования.

Возможно, существует другой путь – надо усердно трудиться в сфере бизнеса, начав с нуля, пройдя все ступени карьеры, и тогда, хозяева предприятия пригласят в качестве партнёра? На западе, очень может быть, а вот на постсоветском пространстве вряд ли. Так можно продолжать очень долго, но суть ясна. Чётко сформулированных правил пользования социальным лифтом, на просторах бывшего Советского Союза, не существует. Лифт либо не работает вообще, либо работает с перебоями.

Поэтому, молодые люди, желающие пробиться наверх, должны шевелить мозгами, гораздо активнее их заокеанских или европейских сверстников. Ведь на западе, существуют уже апробированные пути подъёма по социальной лестнице, а вот на постсоветском пространстве путь наверх, гораздо сложнее. Ведь всякий раз, маршрут придётся прокладывать самому. И чем меньше стабильности в обществе, тем меньше ясности с правилами. Это плохая новость. Но есть и хо-

рошая: чем меньше стабильности, в обществе и государстве, тем стремительнее подъём. Именно в нестабильной среде делаются самые головокружительные карьеры, немислимые в стабильном и консервативном обществе.

Однако, несмотря на эти счастливые исключения, перебои с работой социального лифта, очень сильно напрягают общество, особенно амбициозную молодёжь. Не предлагая ясных «Перспектив успеха», общество перестаёт поощрять конструктивное и ответственное поведение. Не видя перспектив, молодёжь, в особенности образованная, начинает испытывать сильное искушение, и думать примерно так: «А для чего мне вести себя порядочно и честно, следовать нормам морали и приличия, если от этого, никакой пользы? Может лучше влиться в ряды коррумпированных чиновников, и состоящих с ними в доле «авторитетных» предпринимателей? Или, на худой конец, персонала их обслуживающего? Ведь они чувствуют себя прекрасно». Подобное недовольство может копиться долго, а потом прорваться в одночасье, как зловонный гнойник. История знает достаточно случаев, когда революции, и прочие общественные катаклизмы, начинались с молодёжных бунтов.

# ИДЕАЛ БЕДНОСТИ

Но, если быть до конца откровенным, то нужно признать, что на просторах бывшего СССР, людей действительно желающих подняться, очень и очень не много. Да, социальный лифт работает из рук вон плохо, но и очереди из тех, кто стремится наверх, не наблюдается. Другими словами, лишь единицы заняты поисками социального лифта, а все остальные, то есть, подавляющее большинство, с энтузиазмом осуждают поднявшихся. Успешные люди, а особенно те, кто взлетел к успеху стремительно, очень нелюбимы в современном обществе.

И этому есть веские причины. Если углубиться в историю, и проанализировать с дюжину самых стремительно выросших состояний, как в Российской Империи, так и на постсоветском пространстве, мы увидим одну и ту же картину. Фаворитизм, перераспределение государственной собственности в свою пользу, и наконец, обычное воровство, вот что составляет суть подобного бизнес-плана. Как двести лет назад, так и сегодня. А исключения только подтверждают правило.

Именно поэтому современное общество с недоверием смотрит на новоиспеченных миллиардеров, и задает себе законный вопрос: каким образом то, что строилось всем Советским Союзом, оказалось в руках нескольких человек? Трудолюбие, талант, гений? В чем причина? Ответ прост –

просто люди оказались в нужное время, в нужном месте. А именно рядом с властью. Они не робели, и активно участвовали в приватизации. Вот и весь секрет успеха. Именно поэтому лично мне, не интересны истории успеха приватизаторов, не взирая, на величину их состояния. Мне на самом деле, не интересно, кто, как, и в какой последовательности приватизировал собственность, которую до этого строил весь народ.

Но я, с большим интересом, прочту книгу о том, как человек поднял бизнес с нуля, боролся с трудностями и преуспел. А сегодня продает общественно полезного продукта на миллиарды долларов в год. Самое забавное, что приватизаторы не торопятся рассказывать свои истории, а если и рассказывают, то очень немного, скромно умалчивая о залоговых аукционах, откатах, и распиле бюджета.

Поэтому неудивительно, что на постсоветском пространстве, в народном сознании, уже не первое столетие царит «Идеал бедности». Простой человек, хочет максимально дистанцироваться от этой битвы за бюджетные миллиарды. Нормальным людям противно, и они просто не хотят мараться. Поэтому, для носителя постсоветской парадигмы, нищета – это предмет гордости. А для особо духовных, нищета, это в некотором роде, признак возвышенности и жертвенности. Только на постсоветском пространстве, работник культуры может нести свою бедность, так же гордо, как несут знамя. И его заокеанский коллега, этого никогда не поймёт. Ко-

нечно, скажет он, искусство требует жертв, но почему жертвой должен быть я? Поэтому, библиотекарь в Массачусетсе воспринимает свою работу, как хоть и благородный, но оплачиваемый труд, а библиотекарь в Урюпинске, исключительно как служения и миссию. Поскольку зарплата за его труды почти не предусматривается.

Если на постсоветском пространстве «Идеал бедности» цветет и пахнет, то он напрочь отсутствует в иудаизме и протестантизме. Для того чтобы увидеть разницу, посмотрите на страны, в которых большинство жителей исповедует протестантизм, с вытекающей из него «Протестантской трудовой этикой». Там, где с пелёнок учат, что богатство – это благословение Божие, и приходит как результат праведного и тяжёлого труда, это быстро сказывается на благосостоянии общества. В истории Европы, мы видим, что в период с XVII-XIX века в протестантских странах, например в Швейцарии, почти безраздельно господствовала «Протестантская трудовая этика». Через некоторое время после приезда Жана Кальвина в Женеву, экономическое состояние города стало стремительно улучшаться, а спустя десятилетия город сказочно разбогател.

Потому что проповедь Кальвина, в области «Трудовой этики» была весьма суровой. Трудись так же, как молишься, и будь кристально честен с партнёрами. Работай больше, отдыхай меньше, будь усерден и старателен. В общем как говорили древние римляне: «Ora et labora», – «Молись и тру-

дись». Естественно, что такое отношение к труду и производству, не может не отразиться на благосостоянии социума. А там, где добавляют к этому, что торговля – это благословение Господне, как в Викторианской Англии, результат становится ещё более впечатляющим.

Но, несмотря на успехи своих европейских соседей, народное сознание на постсоветском пространстве, прочно увязывает богатство с греховностью. «За всяким большим состоянием кроется преступление» сказал Оноре дэ Бальзак. И все обладатели советского менталитета с удовольствием кивают головами. Для них, бедность связывается с чистотой, незапятнанностью и даже бескомпромиссностью.

Бедные, зато честные! Эту фразу я слышал сотни раз. «Пусть бедны, зато истинны!» – восклицает герой романа «Петр Первый» Алексея Толстого, и попадает прямо в точку. Нищета, это состояние, с которым можно и нужно смириться. Ведь в нём пребывают миллионы людей. Чем ты лучше их? «Пить будешь, дом не построишь, пить не будешь, тоже не построишь» – философски говаривал мой покойный папа. Поэтому главный вопрос алкогольного бытия: «Пить или не пить»? он смело решал в пользу «Пить»! Лишний раз, подтверждая тезис, что в социалистическом государстве, лучший выход – это уход.

Постсоветская парадигма не находит в нищете ничего предосудительного. Это вполне нормальное состояние. Оставаясь нищим, человек просто остаётся таким как все.

Вот забавный пример. Мой дед по материнской линии, больше 40 лет, отработал на одном предприятии – Ленинградском Оптико-Механическом Объединении или ЛОМО. Достигнув должности начальника цеха и репутации наставника молодёжи, дедушка наслаждался высоким статусом и бесплатным спиртом с производства. Но моей бабушке, этого было мало. Будучи кулацкой дочерью, и единственным носителем рыночной парадигмы в нашей семье, она справедливо рассудила, что из этой ситуации можно выжать гораздо больше. Поскольку семья обитала в коммунальной квартире, бабушка сказала деду: «Не будь дураком, иди к директору ЛОМО, проси квартиру, ты ж с ним водку, ещё до войны пил». На что мой дед, ответил буквально следующее: «Да брось ты, мать, люди в бараках живут, а ты – квартиру...»

Сегодня рассуждая так же, миллионы людей, сами себе выносят приговор – переводя свою нищету в хроническое состояние. Некоторые заливают горе водкой, усугубляя и без того нелёгкую жизнь. Но вновь повторяю, пьянство не выход, пьянство – уход. А выход есть всегда, если человек по-настоящему захочет этого. Я знаю, что бывают тяжелые ситуации и трудные времена, и я переживал их, но я не верю в безвыходные ситуации. Из каждой ситуации есть выход, в том числе из нищеты.



# БОГАТЫЕ И НАГЛЫЕ

Носители постсоветской парадигмы до сих пор глубоко убеждены, что все богатые, просто по определению, нахалы и наглые выскочки. А скромному, порядочному и интеллигентному человеку разбогатеть невозможно, поскольку личная скромность и богатство, суть две вещи несовместимые.

«Америка любит самоуверенных нахалов» однажды съязвил Сергей Довлатов. И люди готовы с ним согласиться. Что касается постсоветского пространства, то миллионы его обитателей глубоко убеждены, что в нищей стране, богатым может быть только вор или жулик. А тот, кто разбогател, как минимум поступился своими принципами, а скорее всего, продал душу дьяволу. В общем, всё как в песне, а точнее в «Куплетах Мефистофеля» – «Люди гибнут за металл, сатана там правит бал».

Такая точка зрения, несомненно, нуждается в комментарии. Я подобрал трёх самых отпетых нахалов, из так называемой «Золотой сотни» журнала Форбс. Я специально выбрал представителей трёх разных национальностей, и разместил их в той последовательности, в которой они были напечатаны в журнале от 2009 года.

№2 Профессиональный инвестор, американец Уоррен Баффетт, состояние 37 миллиардов долларов.

№5 Владелец «ИКЕА», швед Ингвар Кампрад состояние

22 миллиардов долларов

№26 Совладелец «Google», еврей Сергей Брин состояние 12 миллиардов долларов.

Я думаю, этих троих достаточно. Самое смешное состоит в том, что не один из этих людей, ни капли не похож на нахала или выскочку. Самый богатый инвестор мира Уоррен Баффет, американец, номер два в списке Форбс, ведёт чрезвычайно скромный образ жизни. Он скромно одевается, и живет в доме, который купил более 40 лет назад за 31500\$. Квартира, в которой живёт моя семья, и та стоит дороже. Его деловой партнёр Чарли Мунгер, до сих пор летает эконом классом, считая, что для него бизнес класс непозволительная роскошь. Каков нахал!

Ингвар Кампрад, швед, номер пятый в «Золотой сотне», до недавнего времени, ездил на «роскошном» Volvo 240, 1993 года выпуска. Сегодня, когда я пишу эти строки, такой автомобиль стоит от 3 до 4 тысяч долларов. И в быту, и в путешествиях Ингвар Кампрад очень скромен: он летает эконом классом и селится в трёхзвёздочных гостиницах. Он следует принципам шведского социализма, которые сформулировал в книге "Заветы продавца мебели". Он заявил, что: "Люди ИКЕА не ездят на заметных машинах и не останавливаются в роскошных отелях". Каков нахал.

Третий персонаж, еврей, рождённый в Советском Союзе, а ныне гражданин США, Сергей Брин, один из основателей поисковой интернет системы Гугл, находится на 26 позиции

в списке Форбс, что не мешает ему быть одним из богатейших людей планеты. А также вести чрезвычайно простой и демократичный образ жизни. Встретив его на улице, вы, скорее всего, пройдёте мимо, поскольку он ничем не отличается от обыкновенного программиста, одетого в футболку и джинсы.

Если верить американской прессе, он живёт в скромной трёх комнатной квартире, и самостоятельно водит гибридный автомобиль Тойота Приус. Хотя мог бы жить в замке и ездить на Роллс Ройсе. Не так много в мире корпораций, чьи владельцы, надев ролики, могут после работы играть в хоккей с мячом, с собственным персоналом на корпоративной парковке. Вот такие наглецы! Подведём итог: богатство и наглость, отнюдь не синонимы, и в жизни, вовсе не обязательно идут рука об руку. Можно быть сказочно богатым, и одновременно, чрезвычайно скромным и простым.

Замечательный швейцарский писатель Макс Фриш, прекрасно высказался по этому поводу: «Успех не меняет людей, он просто разоблачает их». Никакие деньги, да и, пожалуй, никакая власть не могут испортить человека. А также не могут сделать его лучше. Они действуют как проявитель, выводя на свет Божий то, что было тщательно закопано внутри. Деньги вовсе не портят людей, они просто срывают с них покровы. А если то, что открывается нашему взору уродливо и отвратно, то эта вина человека, но не как не денег. Как говорится: «Нечего на зеркало пенять, коли рожа крива».

Успех каждого из предпринимателей, которых мы взяли в качестве примера, основан на том, что для них: «Бедность – это катастрофа»! Для каждого из них – нищета, это абсолютно ненормальное и неприемлемое состояние. Для таких как они, нищета – это рабство. И выхода из него, они искали так же энергично, как если бы оказались прикованными к галерам в древнем Риме. Они не желали принимать, то унижение и тот дискомфорт, который приносит бедность. Это их позиция, их решение.

Даже если волею судьбы они попадут в это состояние, они будут искать выход из него всеми имеющимися у них силами. Они будут твердить, что нищета – это временно. Они будут хвататься за каждый шанс и каждую возможность. Они соберут всю свою боль и унижение, и превратят его в стимул к действиям. И даже если они потерпят неудачу, они не будут останавливаться, они будут пробовать ещё и ещё. Ведь победитель, тем и отличается от неудачника, что встаёт на один раз больше, чем падает. Даже если попытка будет неудачной, и впереди снова банкротство, это не смертельно. Ведь банкротство это временное состояния кошелька, а вот нищета – это состояние разума.

# АРТЕЛЬ «НАПРАСНЫЙ ТРУД»

Нельзя сказать, что абсолютно все носители рыночных парадигм, рвутся к успеху, сметая всё на своём пути. Если меньшинство выбирает подъём на социальном лифте, старательно карабкаясь к вершине, то большинство, устраивает компромисс. Его имя – надёжная работа. Все эти люди не бедствуют, но сказать, что они процветают, беря от жизни всё, тоже нельзя. Те, кому нравится их работа, просто получают от неё удовольствие. И это отлично. Однако таких людей очень немного. Гораздо лучше тем, для кого работа – это высокооплачиваемое хобби. Они занимаются любимым делом, да к тому же получают за это деньги. Это просто здорово. Но таких ещё меньше. И ещё, есть те, кто безгранично счастлив на своей работе. Потому что она является продолжением их диагноза. Представьте себе восторг садиста, получившего работу надзирателя. Впрочем, таких людей единицы. Ну а подавляющее большинство ходит на работу, потому что за это им платят деньги.

Наёмная работа дает то, что ценит большинство людей, она даёт кажущуюся стабильность. Она приносит в дом чувство надёжности и защищённости. Но это ощущение – не больше, чем иллюзия. Ведь наёмный работник не может контролировать систему, наоборот, это система контролирует его. А в бизнесе, слово «Контроль», является синонимом

слова «Счастье». Нельзя забывать, что наёмный работник не влияет на самые главные решения на своей работе, а именно: о размере зарплаты или премии, о графике работы, и самое главное, кто будет уволен первым, если компании придётся затягивать пояс. Как мы уже говорили раньше, жизнь наёмника находится в руках тех, кому на него наплевать – его работодателей. Они примут то решение, которое выгодно им, но не ему. Поэтому, надёжная работа – это словосочетание, в котором изначально заложено глубокое противоречие.

Для обозначения бесперспективной и ненадёжной работы у моей бабушки был очень жесткий, так сказали бы сегодня, фольклорный термин. Когда она хотела выразить глубокое презрение к моему очередному месту работы, она кривила губы и говорила: «Артель – Напрасный труд», и для пушшего эффекта, прибавляла короткое: «Тьфу!». Будучи родом из кулацкой семьи, она не верила в карьерный рост и считала позорным компромиссом, работу на кого бы то ни было, кроме себя.

Но если бабушка плевалась при виде наемной работы, то я, наблюдая неглупых профессионалов, надеющихся построить карьеру в ненадёжной компании, не перестаю удивляться. Иногда, это напоминает долгий роман молодой девушки с женатым дядечкой. Compliments, подарки, красивые жесты, и полное отсутствие перспективы, ведь герой-любовник, не собирается оставлять семью. Поэтому действительно умные девушки никогда не связываются с женатыми мужчи-

нами. Более того, они решительно прерывают любые отношения, как только видят, что они не ведут к браку. Умные девушки на выданье, думают о будущем, их волнует перспектива, их стратегическая цель – удачное замужество.

Приблизительно, то же самое можно сказать о взаимоотношениях работодатель – наёмный работник. Перед наёмным работником пытаются нарисовать грандиозную перспективу, придумывают красивый и затейливый титул, говорят о карьерном росте. Но очень часто, на поверку, оказывается, что всё это только слова, и реальной карьеры, с реальным ростом зарплаты не было, и нет. Ну а если человек совсем не может работать головой, то его, скорее всего, ждёт работа по принципу: «Бери больше – кидай дальше. Отдыхай, пока летит»! В общем-то, это нормально, потому что, как говорила всё та же бабушка: «Не умеешь шить золотом – бей молотом»!

Во времена развитого социализма, миллионы советских граждан были наняты на работу только для того, чтобы быть при деле. К сожалению, сегодня никто не нанимает сотрудников для снятия социального напряжения. При капитализме любой наёмный работник нанят только для одной цели, чтобы приносить хозяину деньги, и ни для чего другого. Так что востребованность любого на рынке труда зависит только от способности приносить доход работодателю.

Часто отношение человека к своей работе можно описать только таким парадоксальным термином как «Любовь –

Ненависть». «Любовь», потому что уютно, безопасно, потому что привык, и не понятно, как иначе. А «Ненависть», потому что заработанного хватает только на еду, а признание и социальный статус практически недостижимы. И действительно, для того чтобы обеспечить себе нищету, нужно 40 лет производства и пенсия как результат труда. А чтобы построить финансовую свободу, нужно что-то другое, или точнее что-то большее.

Но чтобы сдвинуться с насиженного места, нужны желания и амбиции. Нужна мечта, цель, причина, видение, вызов и не знаю, что ещё. Нужно что-то такое, что заставит человека двигаться. А на постсоветском пространстве с целями и амбициями всегда были проблемы. Потому что неправильное отношение к ним, вбивалось ещё со школы, поощрялось и воспитывалось с детского сада. Будь как все, не высовывайся, держи равнение, иди строем... прямо как у классика: «Кто там шагает правой?левой, левой!»

«Вам, гражданин, что, больше всех надо?» Так звучало одно из самых страшных обвинений из нашего недалёкого прошлого. И миллионы людей, втягивают голову в плечи и абсолютно рефлекторно, бессознательно отвечают: «Нет» автоматически программируя, ни больше не меньше, как свою судьбу. Мне говорили это сотни раз: «Не высовывайся! Не выпендривайся! Не выгибайся! Эй, ты, тебе что, больше всех надо»? Когда я чуть подрос, и осмелел, то научился отвечать: «Эй, ты! Мне не надо больше всех, мне надо больше,



чем в среднем по стране!» Я упорно не желал подчиняться советской уравниловке. Ни в детстве, ни в юности, ни сейчас.

Когда мой прапорщик излагал своё жизненное кредо, рассказывая перед строем, и говорил, что: «Лучше безобразно, но однообразно»! Я, складывая кукиш в кармане, и мысленно ему отвечал: «Накося, выкуси»! Тогда это меня просто раздражало, но теперь я знаю, что именно жажда признания и амбиции приносят успех. Поэтому прав был тот неизвестный мудрец, который сказал, что: «Если ты родился в бедной семье, это не твоя вина, а если ты умираешь в ней, то в этом точно виноват ты».

# РУКОВОДСТВО К ДЕЙСТВИЯМ

*Даже в самой худшей судьбе  
есть возможности для счастливых перемен.  
Эразм Роттердамский –  
голландский богослов и писатель*

# В ОГНЕ КОНКУРЕНЦИИ

В качестве бесплатного приложения к рыночной парадигме, с её перспективами и возможностями, приходится принять такое, на первый взгляд страшное явление, как конкуренция. Впрочем, принимают его далеко не все. Отсутствие конкурентного сознания, отрицание и даже возмущение конкуренцией, очень характерна для постсоветского человека. Он совершенно искренне считает конкуренцию аморальной. Он убеждён, что конкуренция это что-то ужасное, она вносит ненужное напряжение в нормальные трудовые отношения.

И, действительно, конкуренция напрягает. Именно она заставляет шевелиться предприятия и организации, заставляя шустрить как работников, так и предпринимателей. Напряжение налицо, потому что, если есть конкурент, тогда, скорее всего, будут выигравший и проигравший. Возможно, кто-то даже обанкротится или будет уволен. Но в глобальном плане от конкуренции выигрывают все, производители, потребители и общество. Проигрывает только тот, кто остался за бортом – проигрывает неудачник.

О природе конкуренции написаны тома, но в контексте этой книги можно сказать только одно. Конкуренция была, есть, и будет. Но, она должна быть честной. Не более. Вот единственное правило, которое должен гаранти-

ровать работодатель в масштабах производства, или регулятор рынка, в масштабах государства. Единые, прозрачные, простые и понятные для всех правила игры. Как в боксе. Вот ринг, вот соперник, вот судья. Звучит гонг и «Пусть победит сильнейший». Корпорации начинают поединок, а рынок и покупатели сделают свой выбор, и определяют победителя, голосуя гривной, рублем или долларом.

Но это в рамках рыночной модели. А на территории другой парадигмы, всё иначе. Там одна лишь мысль о конкуренции, и особенно о конкуренции на рынке труда, глубоко возмущает постсоветского человека. Он совершенно искренне хотел бы пользоваться плодами конкуренции, например среди производителей, но сам, лично, не желает принимать в ней участия. Одна мысль о том, что он сам может оказаться в конкурентной среде, приводит его в неопиcуемый ужас. Странно, ведь постсоветский человек не понаслышке знает, что такое отсутствие конкуренции и власть государственной монополии. Кто хоть раз в жизни стоял в очереди за дефицитным товаром, пару – тройку часов, никогда не забудет всех прелестей монопольной системы распределения.

Постсоветский человек не приемлет конкурентной модели поведения. Воспитанный в духе коллективизма он воспринимает конкуренцию как закон джунглей. С точки зрения постсоветского человека, хорошая работа, это, то место, где сотрудники не конкурируют друг с другом. Зачастую он

искренне верит в то, что трудовой коллектив должен кого-то воспитывать и брать на поруки... Неизвестно, во сколько конечному покупателю обойдутся такие социальные эксперименты, но они запросто могут стоить жизни самому предприятию. Ведь конкуренты не дремлют.

# УБЕГАЯ ОТ РИСКА

В процессе обретения рыночной парадигмы, любому человеку придётся менять своё отношение к риску. Для постсоветского мироощущения, любые бизнес риски неприемлемы по определению. Если в бизнес – проекте, есть хотя бы некоторая доля риска, и результат нельзя предсказать стопроцентно, постсоветское мышление тут же зажигает красную лампочку. Оно кричит – не делай этого! Риск – это нервотрёпка, это дискомфорт. Одним словом – рисковать неприемлемо.

Действительно, для постсоветского сознания любой поворот с проторенной колеи, это сильнейший стресс. И этому есть причины. Нельзя забывать, что советское общество, очень чётко прописывало правила построения личной карьеры. И миллионы людей говорили ему «спасибо», за такую безрисковость и предсказуемость. И несмотря на то, что советские люди, платили очень высокую цену, за удовольствие жить не рискуя, они привыкли к такой «Безрисковой атмосфере».

Но сегодня, когда сменилась эпоха, эта привычка может сыграть с ними злую шутку. Мне много раз приходилось видеть, как счастливый обладатель советского менталитета и высшего образования, сидит и анализирует бизнес концепции. Размышляя при этом, примерно следующим образом:

– «Вот этим делом, можно было б заняться, но велика конкуренция. И вот та ниша, вроде пока не занята, но не совсем ясные перспективы развития. Вон та тема, тоже ничего, но где гарантии быстрого возврата инвестиций... и так далее». Однако в этих мудрых рассуждениях, есть один интересный момент. Размышляя о вещах нормальных для рыночной экономики, носитель советской парадигмы склонен переоценивать риски. Где-то в глубине души он убеждён – на постсоветском пространстве не может быть нормального бизнеса: там может быть только война. И он не хочет быть её жертвой. Перебирая один бизнес-план, за другим, он отвергает их все, по одной причине – каждый из них имеет некоторый риск.

Когда я слышу такие разговоры, мне хочется рвать на голове волосы, и кричать: «Как так можно, это же аксиома! Все бизнес – проекты имеют риск! Абсолютно все! Где-то он меньше, где-то больше, но он есть всегда! Он есть даже тогда, когда я перехожу улицу по пешеходному переходу, под зелёный сигнал светофора. Потому что нет гарантий, что водитель едущего навстречу автомобиля, не пьян и не безумен»!

И если так рассуждать, то, лучше вообще не начинать ни каких бизнес проектов, оставаясь на своей, как бы надёжной и как бы высокооплачиваемой работе. Но, по моему глубокому убеждению, 80% наемных работников трудятся на ненадёжной работе. И как минимум для 90% она является низкооплачиваемой. И получается, что подавляющее большинство людей, упорно работает на ненадёжной и низкооплачи-

ваемой работе. Если вы представляете собой счастливое исключение, я рад за вас. А если нет, тогда делайте выводы, и меняйте отношение к риску.

Ведь большинство наёмных работников, даже не догадывается, что существует масса бизнес возможностей, которые гораздо надёжнее их работы. И гораздо прибыльнее. К тому же, пройдя период становления и раскрутки, некоторые виды бизнеса требуют минимум вмешательства со стороны собственника. И при этом приносят стабильный, и постоянный пассивный доход.

Миллионы людей тешат себя надеждой, что сделали правильный выбор между надёжной работой и ненадёжным бизнесом. Как бы не так! Они выбирают между ненадёжной работой, и между рискованным бизнесом, прямо как в том анекдоте: «Пусть я буду жить плохо, но недолго». Носители постсоветской парадигмы делают свой выбор в пользу работы, оставаясь, как им кажется, вне зоны риска. Они пребывают в уверенности, что всё хорошо, до тех пор, пока им не урезают зарплату или не увольняют с работы. Столкнувшись с теми рисками, о которых скромно умолчал работодатель, они совершенно искренне возмущаются. Но, к сожалению, гневом кастрюлю не наполнишь...

Если говорить серьёзно, то соотношение «Риск – Надёжность», это главный вопрос для любого инвестора или банкира. Для того чтобы анализировать риски, прогнозировать и управлять ими, в банках и инвестиционных фондах су-



существует специальная должность риск-менеджера. Вряд ли рядовой гражданин может позволить себе услуги профессионального консультанта, да в этом и нет нужды. Для того чтобы в корне изменить ситуацию, достаточно элементарных знаний о риске, приправленных здравым смыслом.

Вновь повторяюсь, риск есть в каждой инвестиции и в каждом бизнес – проекте. Его невозможно оттуда изгнать, но его можно взвесить и измерить, и, в конце концов, им можно управлять. Бизнес – риски, это не стихийные бедствия, они не похожи на землетрясения или наводнения. На них можно воздействовать. Ведь именно решения собственника, увеличивают или уменьшают рискованность бизнес – проектов. Но если носители рыночных парадигм анализируют риски, то представители постсоветской парадигмы предпочитают вообще не рисковать. Оставаясь в мнимой безопасности, и одновременно отрезая себя от любых бизнес возможностей. Ведь жизнь без риска проиграть – это жизнь без возможности выиграть. А если существует возможность, значит, существуют и связанные с ней риски.

Между тем, если мы внимательно посмотрим на людей, которые обеспечили себе материальный комфорт и пассивный доход, то увидим, что их объединяет нечто общее. Однажды они рискнули, и победили, построив бизнес, который кормит их семьи. Они сами себе хозяева и не зависят от прихотей работодателя. Подведём итог: В каком статусе мы закончим нашу жизнь, зависит только от нас. Будем получать

пассивный доход или ждать государственной пенсии, зависит от наших сегодняшних решений, и от нашей способности к оценке и управлению рисками.

# ОТКАЗ ОТ ИЛЛЮЗИЙ

Смена парадигмы – это в том числе, отказ от иллюзий. Но что есть иллюзии? На мой взгляд, это опыт и знания, у которых кончился срок годности. Ещё вчера они были свежими и полезными, но сегодня они уже испортились. Они протухли, и дурно пахнут. Не пытайтесь их есть – отравитесь. Просто выкиньте их, как выкидывают просроченные продукты. Их не надо оплакивать – идите и приобретите новые. Свежие и полезные знания пойдут на пользу любому, кто планирует приспособиться к новым условиям жизни.

А иллюзии зовут в прошлое, тянут вниз. Как ракушки, выросшие на днище парусного корабля, они затрудняют движение вперёд, и чем их больше, тем сильнее они мешают двигаться. Именно поэтому любому человеку собирающемуся доплыть до своей цели, необходима гибкость. Ведь гибкость это готовность отказаться от иллюзий. Как сказал немецкий писатель Георг Лихтенберг: «Глубокие убеждения всегда подвижны». Ведь невозможно быть успешным и сильным, находясь во власти иллюзий.

Очень часто, человеку, стоящему на пороге парадигмального скачка, кажется, что если он сделает свой выбор в пользу новых парадигм, то совершит моральное предательство. Давайте разберёмся. Ядро любой парадигмы, составляет базовая система ценностей. И это очень чувствительная штука.

ка, и любое прикосновение к ней болезненно. Это как удаление зубного нерва без наркоза. Ведь система ценностей – это сердце парадигмы. Её зеница ока, если хотите. Как и всё самое важное в нашем сознании, система ценностей усваивается подсознательно. Любая попытка слома системы ценностей: посредством революции, оккупации, насильственной смены религии, или существующего строя, вызывает яростный протест общества, вплоть до бунта и партизанской войны. Но даже если сам человек, сознательно, пытается изменить что-то в системе базовых ценностей – дискомфорт ему обеспечен.

Но есть один принципиально важный момент! Смена парадигмы предполагает лишь смену ценностей, но не смену принципов. Ведь принципы – это то, что работает везде и всегда, иначе это уже не принципы. Разница между ценностями и принципами огромна, и я глубоко убеждён, что можно изменить парадигму не изменяя принципам. Можно оставаться честным и порядочным человеком в рамках любой парадигмальной модели. Базовые моральные принципы были сформулированы великими религиозными мыслителями тысячи лет назад. Не убий, не укради, не лжесвидетельствуй... Эти принципы, или заповеди, остаются актуальными и поныне. Несмотря на то, что парадигмальные модели за прошедшие тысячелетия менялись десятки раз. Ведь ценности – это всегда нечто временное, а принципы – вечное.

Но если человек пройдёт через боль и дискомфорт смены

парадигмы, то, через какое-то время, он сможет наслаждаться полноценной жизнью. Причём не только он, но возможно, его дети и внуки, ощутят на себе последствия этого решения. Он будет свободен от иллюзий, он будет свободен от ностальгии в тех областях, где она смертельно опасна – в экономике и политике. Он сможет не просто смотреть в будущее, но сможет увидеть возможности, которые щедро предоставляет нынешнее время. Он сможет двигаться вперед, оставив прошлое там, где ему и положено быть – в прошлом. Его никто у нас не отнимает, пожалуй, это невозможно сделать, пока мы живы. Но делать выводы из прошлого и идти вперёд, или наоборот, жить в прошлом, это, как говорят в Одессе, две большие разницы. Ведь как сказал Конфуций: «Тягчайшая ошибка – не исправлять своих прошлых ошибок».

# ТОЛЬКО ВАШЕ РЕШЕНИЕ

Я не знаю, как обстоят дела лично у вас. Какими парадигмами вы руководствуетесь в повседневной жизни? Нужны вам перемены, или нет? Я не могу знать ответа на этот вопрос. Его знаете вы. Если вы сядете, и откровенно поговорите сами с собой, оцените свой стиль жизни, и результаты труда, думаю, что вы легко найдёте ответ. Если вы решили оставить всё как есть, и не собираетесь ничего менять, что ж, дело ваше. Если вы полностью счастливы здесь и сейчас, то я рад за вас. Ничего не менять, это тоже решение.

Но если вы сейчас находитесь на территории постсоветской парадигмы, и решили в ней оставаться, подумайте, а не получится ли так, что вы обрекаете себя на так называемые «Четыре Дэ» – Дожить, Допить, Доесть и Доносить. Причём независимо от вашего возраста. Но, снова подчеркну, в любом случае, это будет ваше решение, и естественно ответственность за него, ляжет на вас. Ну и частично на вашу семью, если она зависит от вас в финансовом плане.

Но если вы решили поменять что-то, тогда в добрый путь. И для того, чтобы начать действовать, вам понадобится всё ваше мужество. Ведь страх перед переменами это очень важный, а для некоторых, основной поведенческий мотив. Бездействие, когда дело касается смены парадигмы, обычно продиктовано именно страхом. Как хорошо сказал англий-

ский богослов и писатель Ричард Хукер: «Всякая перемена, даже перемена к лучшему, всегда сопряжена с неудобствами».

Сегодня, будущее принадлежит не тем, кто просто меняется. Оно принадлежит тем, кто меняется очень быстро. Тем, кто меняется первым или хотя бы вовремя. Кто изменился первым, тот стартовал первым, первым финишировал и значит – выиграл. Или, иначе говоря, кто успел – тот и съел. Знаю, что звучит жестоко, но, к сожалению, такова жизнь. В бизнесе, способность меняться, иногда равна способности зарабатывать деньги. Кто меняется первым, тот снимает все сливки с открывающихся возможностей. И когда люди, по уши погрязшие в проблемах, спрашивают меня: «Когда нам начинать меняться?», я в сердцах отвечаю: «Позавчера»!

Иногда перемены, настолько быстро захлестывают общество, что поведенческие модели, приносившие успех вчера, сегодня уже бесполезны, завтра просто вредны, а послезавтра смертельно опасны. Потому что изменения, как цунами, волна за волной обрушиваются на нас. Это может нравиться или не нравится, но перемены невозможно «включить» или «выключить». Они происходят вне зависимости от воли простых людей. Мы можем попробовать проигнорировать их, и тогда нас постигнет судьба мамонтов. А можем меняться и приспособливаться, чтобы процветать, или хотя бы выжить. Иногда жизнь бывает настолько жестока, что буквально ставит нам ультиматум: «Изменись – или умри»!

Однако некоторые, не торопятся с действиями, и реагируют на изменения очень странно. Они включают терпение. А когда заканчивается терпение, они включают долготерпение. Несомненно – терпение одно из величайших человеческих добродетелей. Но в некоторых случаях оно может сыграть с вами злую шутку. Ведь если вы бездействуете, то терпение, превращается в мягкую форму отчаяния. Я видел сотни людей, проявлявших чудеса терпения. Но это только усугубляло их и без того непростую ситуацию. Я видел, как они упорно и терпеливо двигались в неправильном направлении. Преодолевая преграды и трудности, вкладывая время и силы, чтобы через десятилетия выяснить, что прибыли совсем не туда, куда хотели.

Самое ужасное в том, что, терпеливо двигаясь «не туда», человек всё дальше и дальше отдаляется от своей истинной цели. В некоторых случаях терпеть бесполезно. Лучше всё равно не станет, напротив, будет потерянно драгоценное время. Иногда, нужно меняться как можно скорее, прокладывать новый курс, искать новые стратегии и приступать к их реализации. В общем, как говорил Махатма Ганди: «Если желаешь, чтобы мир изменился к лучшему, – стань этим изменением».

Все мы живём в жестоком и непредсказуемом мире. Здесь каждую секунду нам приходится делать выбор, и что самое страшное – нести за него персональную ответственность. Ведь степень свободы напрямую сопряжена со степенью от-



ветственности. Именно поэтому многие предпочитают передать большую часть своей свободы другим, естественно вместе с ответственностью. Для кого-то, жить под гнётом чужой воли, истинное мучение, а для кого-то – настоящая благодать. Ведь это освобождает от выбора, от необходимости принимать решения.

Однако только будучи внутренне свободным, человек может использовать свой шанс. Именно свобода, в первую очередь свобода интеллектуальная, позволяет разглядеть ту самую «Створку возможности». А разглядев, войти в неё и воспользоваться тем, что она предоставляет. Именно поэтому, лично для меня, свобода является величайшей ценностью.

Есть ещё кое-что, о чём я хочу сказать напоследок. Я убеждён, что один из главнейших врагов человечества – это его же собственная глупость. Именно она, мешает измениться миллионам людей. Ещё Альберт Эйнштейн говорил, что: «Есть две вещи, поистине бесконечные – это вселенная, и человеческая глупость. Хотя, насчет вселенной, я всё-таки, сомневаюсь». Иногда, для того чтобы вовремя меняться, достаточно просто не быть глупцом, ведь, как сказал американский писатель Расселл Лоуэлл: «Только дураки и покойники никогда не меняют своих взглядов».

# ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ МОЛИТВА

*Господи!*

*Дай мне мужества принять то,  
что невозможно изменить.*

*Дай мне сил, чтобы изменить то,  
что я в силах изменить.*

*И дай мне мудрости,  
чтобы отличить одно от другого.*

*Аминь.*

# Оглавление

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПАРАДИГМЫ

Продавая перемены, или чем я занимался последние 20 лет

Плотность мышления

Здравствуйте, я ваша парадигма

Золотой стандарт

## КРИЗИС И СМЕНА ПАРАДИГМЫ

Неизбежность кризиса

Эмоциональный детонатор

Научная революция

Этапы принятия

## ПЕРЕМЕНЫ

Зона комфорта

Статусная катастрофа

Ускорение перемен

Битва маркетинговых концепций

Кварцевая революция

«РЫНОЧНАЯ ПАРАДИГМА» против  
«ПОСТСОВЕТСКОЙ ПАРАДИГМЫ»

На постсоветском пространстве  
Отношение к ответственности  
Под сенью серебра  
Священная частная собственность

## ПЕРСПЕКТИВЫ УСПЕХА

Нематериальное признание  
В поисках возможностей  
Её величество мотивация  
Инвестиционная близорукость

## СОЦИАЛЬНЫЙ ЛИФТ

С тоской смотря на государство  
Правила подъёма  
Идеал бедности  
Богатые и наглые  
Артель «Напрасный труд»

## РУКОВОДСТВО К ДЕЙСТВИЯМ

В огне конкуренции  
Убегая от риска  
Отказ от иллюзий  
Только ваше решение  
Заключительная молитва