

А. Ю. Грибов

КАК
ЗАРАБОТАТЬ
МИЛЛИАРД

ИЛИ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ
КАПИТАЛ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Версия 2.0



РИПОД
КЛАССИК

Москва • 2016

УДК 33
ББК 65
Г 82

Об авторе:

Андрей Юрьевич Грибов — предприниматель, инвестор, меценат, председатель совета директоров КБ «Платина» (www.platina.ru), генеральный директор платежной системы «КиберПлат» (www.cyberplat.ru). Кандидат экономических наук, автор «Институциональной теории денег» (подробнее см. на www.gibov.ru).

Грибов А.Ю.

Г82 Как заработать миллиард или Интеллектуальный капитал предпринимателя / А. Ю. Грибов. — М. : РИПОЛ классик, 2016. — 600 с.

ISBN 978-5-369-00824-9

Эта книга написана для миллионеров. В книге с точки зрения системного анализа показаны необходимые и достаточные составляющие Интеллектуального капитала предпринимателя, гарантирующие суперуспех в бизнесе. Изложенный в работе предпринимательский опыт позволит обратить внимание на такие слагаемые успеха, которые, возможно, до сих пор казались недостаточно значительными и существенными, но которые, при внимательном рассмотрении, могут послужить толчком для перехода на новый уровень успеха.

Содержит критику марксистской экономической теории, указывая на недопустимость исключения из анализа процесса создания стоимости такого фундаментального параметра, как вложение предпринимателем своего Интеллектуального капитала.

УДК 33

ББК 65

© Грибов А. Ю., текст, 2016

© Издание. Оформление.

ООО Группа Компаний

«РИПОЛ классик», 2016

ISBN 978-5-369-00824-9

Посвящается памяти Сергея Александровича Митрофанова, замечательного ученого и великолепного преподавателя, научившего меня системному мышлению.

Содержание

<i>Благодарности</i>	10
<i>Что нового во втором издании</i>	11
<i>Предисловие</i>	13
Глава 1. Интеллектуальный капитал предпринимателя ...	15
Соотношение Интеллектуального капитала и Интеллектуального капитала предпринимателя	15
Интеллектуальный капитал	15
Деление на Отделяемый и Неотделяемый Интеллектуальный капитал	18
Человеческий Интеллектуальный капитал	20
Составляющие человеческого Интеллектуального капитала	20
Понятие Интеллектуального капитала предпринимателя.....	21
Что отличает предпринимателя от обычного человека?.....	23
Сила (мощность) Интеллектуального капитала предпринимателя.....	25
Секрет миллиарда	26
Механистическая модель мозга миллиардера.....	30
Описание работы алгоритма принятия бизнес-решений предпринимателем-миллиардером.....	33
Глава 2. Знание	36
Богатство знанием важнее, чем богатство имуществом	36
Роль и значение Интеллектуального капитала предпринимателя в процессе производства.....	36
Как нищает невежда	42
Уменьшение промышленного капитала	42

Уменьшение финансового капитала	47
Уменьшение земельного капитала	50
Российский пример	51
Примеры огромных заработков без промышленного, финансового и земельного капитала	52
Ошибки марксизма	54
Определение капитала	54
Прибавочная стоимость	56
Ценность трудового ресурса	60
Неотъемлемость Интеллектуального капитала предпринимателя в анализе процесса создания стоимости	61
Знание и его критерии	64
Надо знать раньше остальных	66
Постоянное самообразование	72
Надо знать кратко больше остальных	73
Все открытия делаются на стыках наук	73
Много денег зарабатывается на стыках бизнесов	75
Творческая предприимчивость и креативность	79
Опыт	83
Опасность пропаганды некоторых видов знаний	87
Нацизм и фашизм	87
Неполиткорректная генетика	90
Злоупотребления высших чиновников	93
Интеллектуальная сегрегация	96
Глупое большинство	97
Приложение теории Гаусса в социологии	99
Умный человек как мутация, ошибка природы	103
Интеллект нации и развитие страны	106
Особенности распределения интеллекта в России	109
Примеры ярко выраженной глупости большинства	115
История мушкетеров	117
«Пиноккио» Карло Коллоди и «Буратино» Алексея Николаевича Толстого	118

Глава 3. Критическое восприятие информации	120
Центры принятия решений	121
Примеры борьбы центров принятия решений	124
Добрачный секс	124
Паучок	127
Жандармы	128
Голодный	130
Безработный	132
Хосписы (богадельни)	134
Реакция людей опытных	136
Как принимать взвешенные решения	137
Анализ разницы оценок	146
Основа мошенничества	149
Метод	149
Драйверы	151
Вера	154
Jus controversum	160
Осознание манипулирования	162
Пропаганда	162
Телевидение	172
Результаты экономической пропаганды	175
Золото	176
Бриллианты	176
Внутреннее осознание вреда пропаганды	179
Разрыв шаблонов	182
Критический анализ общественного мнения	187
Независимость от глупого большинства	192
Твердость в оценке ситуации	194
Хотя думать не так, как думают все, иногда и опасно ...	197
А кому не опасно?	200
Глава 4. Логическая (прагматическая) оценка рисков	202
Честность	206
Чужое добро отнимает жизнь у завладевшего им	210
Пабло Эскобар	212

Ленин и Парвус	212
Типовая история клерка, укравшего миллион	213
Состояния с использованием служебного положения	215
Самопрограммирование	215
Глава 5. Стратегическое мышление	217
Гений и талант	219
Эффект масштаба	222
Глава 6. Упорство	225
Глава 7. Твердость духа в ситуациях	229
Предпринимательские риски	230
Ступени Предпринимателя	231
Борьба с «отжимателями» и вымогателями	234
Психологическая война	236
Запугивание	238
Очернение, клевета, травля в СМИ	242
Изменение отношений с обществом	246
Самоисключение из общества	248
Сужение круга общения	248
Тормоз движения	251
Неприятие решений общества	251
Противостояние обществу	254
Работа с персоналом	265
Глупость и лень	265
Неблагодарность	270
Воровство и предательство	272
Глава 8. Правило 20/80	275
Сколько людей способны быть миллиардерами?	275
Что мешает остальным	280
Закон Парето	284
Общий принцип Парето	284
Принцип Парето в социологии	287

Результат правила Парето в итерациях	294
Итерация первая	295
Итерация вторая	297
Сколько богатых людей	299
Сколько имущества у бедных	303
Вывод	308
Отдельные классы предпринимателей-собственников	309
1% населения	309
19% и 30% населения	312
50% населения	314
Современность	319
Сравнение демагогической плутократии и коммунистической модели	321
Методики перераспределения налоговых поступлений в пользу элиты	324
Кадровые проблемы плутократии	326
Направления движения общества	329
Советы молодому поколению	331
Шекспир	331
Жванецкий (немного переделано)	332
Ответы на сложные вопросы	334
<i>Послесловие, или Обращение к читателю</i>	<i>336</i>
<i>Библиография</i>	<i>337</i>
<i>Приложения</i>	<i>347</i>
<i>Приложение 1. Игорь Ашманов. «Про мозговые вирусы»</i>	<i>347</i>
<i>Приложение 2. Егор Белгородский. «Прикладное лоховедение»</i>	<i>372</i>
<i>Приложение 3. Таппер. «Африка. Часть четыре. ЮАР. Йоханнесбург»</i>	<i>590</i>

Благодарности

Прежде всего, я хотел бы выразить благодарность профессору МГУ Ирине Николаевне Мысляевой, выступившей первым читателем и критиком данной работы. Именно ее вопросы, высказанные в результате многочасовых обсуждений, помогли правильно структурировать книгу и дополнить ее множеством разъяснений.

Также я благодарен профессору МГУ Наталье Николаевне Думной (RGC), давшей полезные советы в области теоретической экономики.

Очень полезными для книги были многочасовые обсуждения с предпринимателем Владимиром Музыченковым, чьи примеры были использованы в работе.

Огромное спасибо хотелось бы сказать Михаилу Сафонову, составившему великолепное графическое изображение ментальной карты Интеллектуального капитала предпринимателя.

Я благодарен своему сыну Николаю за помощь в построении графиков зависимости имущественного капитала от Интеллектуального капитала предпринимателя.

Что нового во втором издании

Помимо ряда исправлений, а также добавления иллюстраций, примеров и высказываний замечательных людей, в работе произошли следующие изменения.

В главе 1 механистическая модель мозга дополнена описанием требований как к составу модели, так и к принципам ее функционирования.

В главе 2 в подглаве «Уменьшение промышленного капитала» вставлено дополнение про «подрывные» технологии, добавлена новая подглава «Ошибки марксизма», вносящая принципиально иное наполнение в сущность понятий капитала, прибавочной стоимости, ценности трудового ресурса и неотъемлемости Интеллектуального капитала предпринимателя в анализе процесса создания стоимости.

В «Знание и его критерии» добавлена иллюстрация взаимодействий разных частей модели мозга предпринимателя при создании и анализе бизнес-модели.

В главе 3 дополнены подглавы «Как принимать взвешенные решения», «Вера», «Пропаганда» добавлены новые подглавы «Телевидение», «Разрыв шаблонов».

В главе 4 подглава «Чужое добро отнимает жизнь у завладевшего им» дополнена разъяснением ошибочности шаблона о готовности предпринимателей к преступлениям.

В главе 7 подглава «Глупость и лень» дополнена правилом взаимодействия интеллекта в коллективе.

В главе 8 существенно дополнены подглавы «Общий принцип Парето», «Результат правила Парето в итерациях», принципиально переработана подглава «Принцип Парето в социологии», где сделан вывод об основополагающей роли управления в эффективности работы процесса производства и следующем из него принципе распределения доходов в трудовом коллективе. Также существенно доработаны подглавы «Результат правила Парето в итерациях» и особенно «Сколько имущества у бедных людей». В подглаву «Современность» добавлены разделы «Сравнение демагогической плутократии и коммунистической модели», «Методики перераспределения налоговых поступлений в пользу элиты», «Кадровые проблемы плутократии».

Перед послесловием добавлен раздел «Ответы на сложные вопросы».

Добавлены приложения:

1. Игорь Ашманов. «Про мозговые вирусы»
2. Егор Белгородский. «Прикладное лоховедение»
3. Tannen. «Африка. Часть четыре. ЮАР. Йоханнесбург»

Предисловие

*Раз наша жизнь покруче,
чем блокбастер,
Должны быть сказки посильней,
чем «Фауст» Гёте!*

Тимур Шаов «Сказки нашего времени»¹

Данная работа ни в коем случае не позиционируется в качестве истины в последней инстанции. Это лишь определенная веха в достаточно долгой дискуссии.

Прежде всего, эта книга написана для миллионеров. Изложенный в работе предпринимательский опыт позволит им обратить внимание на такие слагаемые успеха, которые до сих пор казались им незначительными и несущественными, но которые, при внимательном рассмотрении, могут послужить толчком для перехода на новый уровень успеха.

Эта книга может быть полезна предпринимателям среднего уровня. Хочется верить, что, прочитав ее, они смогут разобраться в причинах неудач или недостаточно быстрого роста.

Эта книга почти не рассчитана на молодежь в связи со сложностью восприятия ряда доводов при полном отсутствии жизненного опыта. Однако если считать, что молодежи полезно читать «Преступление и наказание» Достоевского не достигнув возраста даже в 20 лет, то и данная работа им точно не повредит.

Эта книга, видимо, будет востребована поколением родителей и, скорее всего, поколением бабушек и дедушек. При условии совпадения с их личным жизненным опытом она поможет им в воспитании успешных детей и внуков.

¹ Тимур Шаов. Сказки нашего времени. URL: <http://shaov.kulichki.com/texts/legendy.htm>

Эта книга предназначена экономистам-теоретикам, в том числе никогда не занимавшимся предпринимательской деятельностью. В ней, во-первых, выявлены неточности в теории капитала и прибавочной стоимости, предложен принципиально иной анализ процесса создания стоимости. Во-вторых, в ней подвергается жесткой критике шаблонный тезис о том, что «все крупные состояния нажиты нечестным путем».

Данная книга является попыткой доказать, что «не все». А наоборот, «крупные состояния, нажитые нечестным путем, не обладают признаком устойчивой долговечности». Что существует легальный путь к богатству, как форме общественной благодарности за произведенные для общества товары и услуги. И более того, существует твердый алгоритм получения крупного состояния честным путем. Попыткой определить хотя бы часть этого твердого алгоритма на основании опыта, «сына ошибок трудных», и является данная работа².

² «Working Class Hero». Думаю, это революционная песня. В том смысле, что написана для рабочих — настоящих рабочих, не для сентиментальных шлюх или мудрствующих извращенцев. В чем-то она сродни “Give Peace a Chance”, хоть, может быть, не всеми будет правильно понята. Песня обращена к “героям рабочего класса” вроде меня — выскочкам из низов, перебирающимся в средний класс. Я прошел этот путь и решил выпустить своего рода предупреждение всем, кто надеется на успех». Джон Леннон. URL: http://www.personbio.com/quote.php?id_info=152

Глава 1.

Интеллектуальный капитал предпринимателя

Хороший советник лучше любого богатства.

Сократ

Соотношение Интеллектуального капитала и Интеллектуального капитала предпринимателя

Интеллектуальный капитал

Об Интеллектуальном капитале можно написать не одну большую книгу, но в данной работе мы ограничимся лишь определением из Википедии.

Интеллектуальный капитал — знания, навыки и производственный опыт конкретных людей, а также нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые производительно используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов. Сумма знаний всех работников компании и/или инструменты организации, увеличивающие совокупность знаний, т. е. все то, что обеспечивает экономическую конкурентоспособность³.

Более простые дефиниции определяют Интеллектуальный капитал, как основанные на связях структурированные знания и

³ URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальный капитал](https://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальный_капитал)

способности, обладающие потенциалом развития и создания стоимости или знания, которые могут быть конвертированы в стоимость.

Наиболее наглядным примером такой конвертации является разрыв между балансовой стоимостью фирмы *Microsoft* и ее рыночной капитализацией в 1999 году. Он доходил до двух порядков (100 раз). Основу этого разрыва и составляли интеллектуальные активы, подавляющая часть которых была непосредственно связана с персоналом компании⁴.

Типология ресурсов Интеллектуального капитала фирмы

Челове-ческие	Структурные		Рыночные	
	Авуары	Активы	Авуары	Активы
Знания	Базы данных	Базы данных	Марки товаров	Гудвилл:
Образова-ние	Базы мето-дологиче-ских знаний	Базы знаний	Контракты и соглашения: франшизные, лицензионные	товарный знак,
Квалифи-кация	Программ-ное обеспе-чение	Программы для ЭВМ	Покупатель-ская привер-женность	фирменное наименова-ние, право пользования
Базы методоло-гических знаний	Корпоратив-ная культура	Патенты на изобретения, промышлен-ные образцы и сорта	Деловое сотрудниче-ство	наименова-ния места происжде-ния товара,
Опыт	Стратегия управления	Авторские права	Портфель заказов	марки качества, марочное наименова-ние
Навыки	Сетевые системы связи	Информаци-онные техно-логии	Отношения с финансовыми кругами	Франшизы
Личные знаком-ства и связи	Информаци-онные техно-логии	Ноу-хау: коммерческие, технологиче-ские, финансо-вые		Лицензии
				Контракты

⁴ Духнич Ю. Интеллектуальный капитал. URL: <http://www.smart-edu.com/intellektualnyy-kapital.html>

Выделение Интеллектуального капитала наряду с другими видами капитала: промышленным, земельным, финансовым и даже человеческим, было большим прогрессом. Поскольку, таким образом, и экономическая наука, и практика попытались зафиксировать наличие некоторых скрытых условий развития компании, которые до этого многие ощущали, но выразить ни качественно, ни, тем более, количественно не могли.

Определение Интеллектуального капитала позволило это сделать. И сегодня уже ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что рыночная стоимость компании может многократно отличаться от ее балансовой стоимости в случае наличия у компании значительного Интеллектуального капитала.

Для интегральной стоимостной оценки величины Интеллектуального капитала применяется коэффициент Тобина. Отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов (зданий, сооружений, оборудования, запасов, а также остатков денег на счетах за вычетом долгов) носит название коэффициента Тобина — по фамилии экономиста, впервые предложившего исследовать данное соотношение.

Рыночная цена компании наиболее достоверно проявляется лишь при реальной покупке ее другой компанией. В 1988 г. компания «Филип Моррис» купила компанию «Крафт» за 12,9 млрд долларов. В то же время цена принадлежавших «Крафту» зданий, сооружений и запасов составила лишь 1,3 млрд долларов, а оставшаяся часть цены (11,6 млрд долларов) составила цену торговой марки, связей, маркетинговых возможностей, квалификации 51 000 работников. Нематериальная часть в цене компании составила 90%.

В 1995 г., когда компания IBM поглотила «Лотус», заплатив 3,5 млрд долларов, хотя материальные активы оценивались в 230 млн долларов, коэффициент Тобина для IBM достиг 15,2. Для наукоемких фирм, действующих в сфере производства программного обеспечения и интернет-технологий, значение коэффициента Тобина может достигать нескольких сотен⁵.

⁵ Интеллектуальный капитал: сущность, структура, оценка. URL: <http://uchebnik-online.com/132/567.html>

Деление на Отделяемый и Неотделяемый Интеллектуальный капитал

Интеллектуальный капитал можно разделить на два базовых типа в зависимости от возможности отделить его от человека, как создателя и носителя Интеллектуального капитала.

Отделяемый Интеллектуальный капитал состоит из таких его частей, как:

1. Отчуждаемый Интеллектуальный капитал — тот, который можно продать, потеряв его навсегда, как имущественное право. Например:
 - 1.1. патент;
 - 1.2. торговый знак;
 - 1.3. исключительные имущественные права копирования (копирайт).
2. Копируемый Интеллектуальный капитал — тот, право на использование которого можно продавать ограниченному кругу лиц, при этом не теряя свое право продавать такие права другим лицам. Он, в свою очередь, подразделяется на:
 - 2.1. копируемый легко:
 - 2.1.1. лицензии на программное обеспечение (софтвар);
 - 2.1.2. лицензии на аудиозаписи;
 - 2.1.3. фильмы;
 - 2.2. копируемый сложно: знания и навыки, «забываемые в голову» людям методом получения образования

Грубо говоря, **отделяемый Интеллектуальный капитал** — это **обращающиеся знания, имеющие ценность**.

Отделяемый Интеллектуальный капитал существует отдельно от человека и может им отчуждаться в пользу других лиц в соответствии с законодательством. В юриспруденции отделяемый Интеллектуальный капитал носит название отделяемых авторских прав.

Неотделяемый Интеллектуальный капитал — это умение человека думать быстро и точно, создавать в процессе мышления новые знания, имеющие ценность.

Его правильнее называть **человеческий Интеллектуальный капитал**.

Человеческий Интеллектуальный капитал невозможно отделить от человека. Это именно его мозг. Устройство его мозга. В юриспруденции неотделимые авторские права, например право авторства, называют неимущественными авторскими правами.

Но юриспруденция ничего не говорит, да и в принципе ничего не может сказать о правах на мозг человека, поскольку это право может принадлежать только ему самому. Но именно этот мозг и является своеобразным «средством производства», производящим знания, как продукцию, и, очевидно, имеет ценность.

Человеческий Интеллектуальный капитал неотделим от человека как своего носителя и состоит в том числе из навыков, которые невозможно передать другим, и индивидуального мастерства, которое присуще конкретному специалисту и неотделимо от его личности.

Человеческий Интеллектуальный капитал нельзя купить.

Человеческий Интеллектуальный капитал

Человеческий Интеллектуальный капитал — это способность производить, накапливать и внедрять знания, имеющие ценность.

Человеческий Интеллектуальный капитал отличается от Интеллектуального капитала, как средство производства отличается от продукции.

«Разум становится имуществом, когда под влиянием свободно действующей силы мозга создается нечто полезное, имеющее определенную форму: перечень сведений, база данных, описание процесса и т. д.»⁶.

Составляющие человеческого Интеллектуального капитала

И хоть человеческий Интеллектуальный капитал нельзя купить, но его можно усовершенствовать.

Если рассматривать мозг как некий компьютер и разделить его на «базу данных» (память) и «процессор», то с «базой данных» можно работать, набирая знания. Часть знаний можно выучить, часть знаний придет с опытом.

А вот «процессор», умение быстро и точно соображать, производя своевременные, правильные и точные решения, можно совершенствовать только постоянными упражнениями — решая задачи, постоянно думая, постоянно тренируя его умственными нагрузками.

Только процесс образования и самообразования позволяет поднять ценность человеческого Интеллектуального капитала, степень увеличения которой зависит от длительности и интенсивности таких занятий.

⁶ Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y: Currency Doubleday. 1997. P. 67.

Понятие Интеллектуального капитала предпринимателя

Отталкиваясь от понятия человеческого Интеллектуального капитала, можно определить Интеллектуальный капитал предпринимателя как человеческий Интеллектуальный капитал, используемый в сфере предпринимательства.

Когда Бетховен пишет «Лунную сонату» — это человеческий Интеллектуальный капитал Бетховена (его мозг) производит Интеллектуальный капитал «Лунная соната». Но этот Интеллектуальный капитал не является предпринимательским, поскольку не позволяет сразу получать из него стоимость.

А вот предприниматель, который арендует концертный зал, продаст билеты и таким образом организует прослушивание «Лунной сонаты» зрителями на коммерческой основе, как раз в процессе предпринимательства своим Интеллектуальным капиталом предпринимателя создаст не только стоимость «Лунной сонаты», но и концертный бизнес, сам по себе являющийся стоимостью и процессом, создающим стоимость.

Когда рабочий приносит мастеру или начальнику цеха «рацпредложение по внедрению нового инструмента» — это уже начальная стадия Интеллектуального капитала предпринимателя — человеческий Интеллектуальный капитал рабочего (его мозг), будучи направленным в предпринимательскую сферу, производит Интеллектуальный капитал «Рацпредложение по внедрению нового инструмента», позволяющий сэкономить средства или повысить качество и/или количество продукции.

Но когда предприниматель где-то узнает или сам придумывает, а главное — создает (внедряет) новый бизнес: строит завод, создает агентство, открывает супермаркет, — это Интеллектуальный капитал предпринимателя (мозг предпринимателя) производит не только Интеллектуальный капитал «Процедура функционирования бизнеса», но и сам бизнес, являющийся генератором продукции или услуг.

Именно процесс создания и успешного функционирования бизнеса как самостоятельной стоимости и есть результат работы Интеллектуального капитала предпринимателя.

Интеллектуальный капитал предпринимателя — способность мозга человека-предпринимателя производить такие мысли, идеи, ноу-хау, которые, будучи приложены им к практике производственной деятельности, способны создавать прибавочную стоимость.

Определение

Индивидуальный капитал предпринимателя есть нечто:

- 1) находящееся внутри черепной коробки предпринимателя;
- 2) позволяющее ему организовывать положительный бизнес;
- 3) недоступное в таких размерах и качестве остальным членам производственного коллектива.

В данном определении одним из ключевых слов является слово «положительный». Оно означает, что предпринимателем человека можно называть, лишь если его деятельность положительна, приносит прибыль. Либо текущую, либо в виде роста капитализации бизнеса. Но главный признак — рост. Если же деятельность приносит убыток, то ее нельзя назвать предпринимательской. Это забава, хобби, благотворительность или что-то еще, но не предпринимательство и не бизнес.

Интеллектуальный капитал предпринимателя — это способность производить, познавать, накапливать, а главное — внедрять Интеллектуальный капитал — знания, имеющие ценность в процессе предпринимательства, позволяющие таким образом создавать дополнительную (прибавочную) стоимость.

Предприниматель — это:

- генератор Интеллектуального капитала в сфере предпринимательства (изобретатель);
- носитель Интеллектуального капитала в сфере предпринимательства;
- «внедратель» Интеллектуального капитала в сфере предпринимательства (инженер).

Что отличает предпринимателя от обычного человека?

Именно способность создавать прибавочную стоимость внедрением в жизнь комплекса управленческих, кадровых, сбытовых, закупочных и производственных технологий.



Интеллектуальный капитал предпринимателя — это и понимание потребностей рынка; и умение дорого продать произведенную продукцию; и понимание рынка комплектующих; и умение дешево купить сырье, организовать непрерывные его поставки; и умение правильно кредитоваться; и умение управлять

трудовым коллективом; и умение сохранить ноу-хау и многое другое.

Этот перечень можно продолжать, но в любом случае речь идет об Интеллектуальной деятельности человека, способной охватить все стадии производства, увидеть и представить его в своей голове, прежде чем все это будет реализовано в конкретных действиях.

Сила (мощность) Интеллектуального капитала предпринимателя

Достаточно много людей способны к предпринимательству. Но добиваются успеха не все, а уж суперуспеха совсем немногие.

Что отличает торговца семечками от владельца банка? Американцы говорят: «Трудись упорно и творчески, и ты добьешься успеха — станешь миллионером».

Но почему миллионеров в общем и целом не так уж и мало, а миллиардеров очень мало?

Каким должен быть Интеллектуальный капитал предпринимателя не только для успешного, а для сверхуспешного бизнеса?

В жизни существуют реальные примеры, как одна личность делала компанию сверхпреуспевающей, а с уходом этой личности компания становилась заурядной.

Как создал компанию законодатель автомобильного рынка Генри Форд, и как она снизила позиции после его передачи дел своему сыну.

Почему, когда Стив Джобс ушел из *Apple* в 1985 г., она резко утратила свои позиции на рынке? И почему возвращение Стива Джобса в 1997 г. сделало *Apple* монстром бизнеса?

Почему при Акио Морита *Sony Corp.* была признанным лидером моды в аудио- и видео-секторе? И почему в 1994 г., когда он ушел из компании, *Sony* перестала быть безусловным фаворитом рынка?

Какую такую «программу действий» знает Уоррен Баффет, что, будучи обычным инвестором, он зарабатывает многие миллиарды, а миллионы других обычных инвесторов не могут повторить его успех?

И, соответственно, что не так делал Стивен Элоп, «убивший» стоимость «Нокиа» с 30 млрд до 5 млрд долларов?

Что же такого особенного знали эти личности, чего не знали все остальные?

В чем заключается тот волшебный секрет, который позволит любому добиться суперуспеха и «заработать миллиард»?

Секрет миллиарда

Homo doctus in se semper divitias habet.

Учёный человек всегда в себе богатство имеет.

Публилий Сир. Избранные сентенции⁷

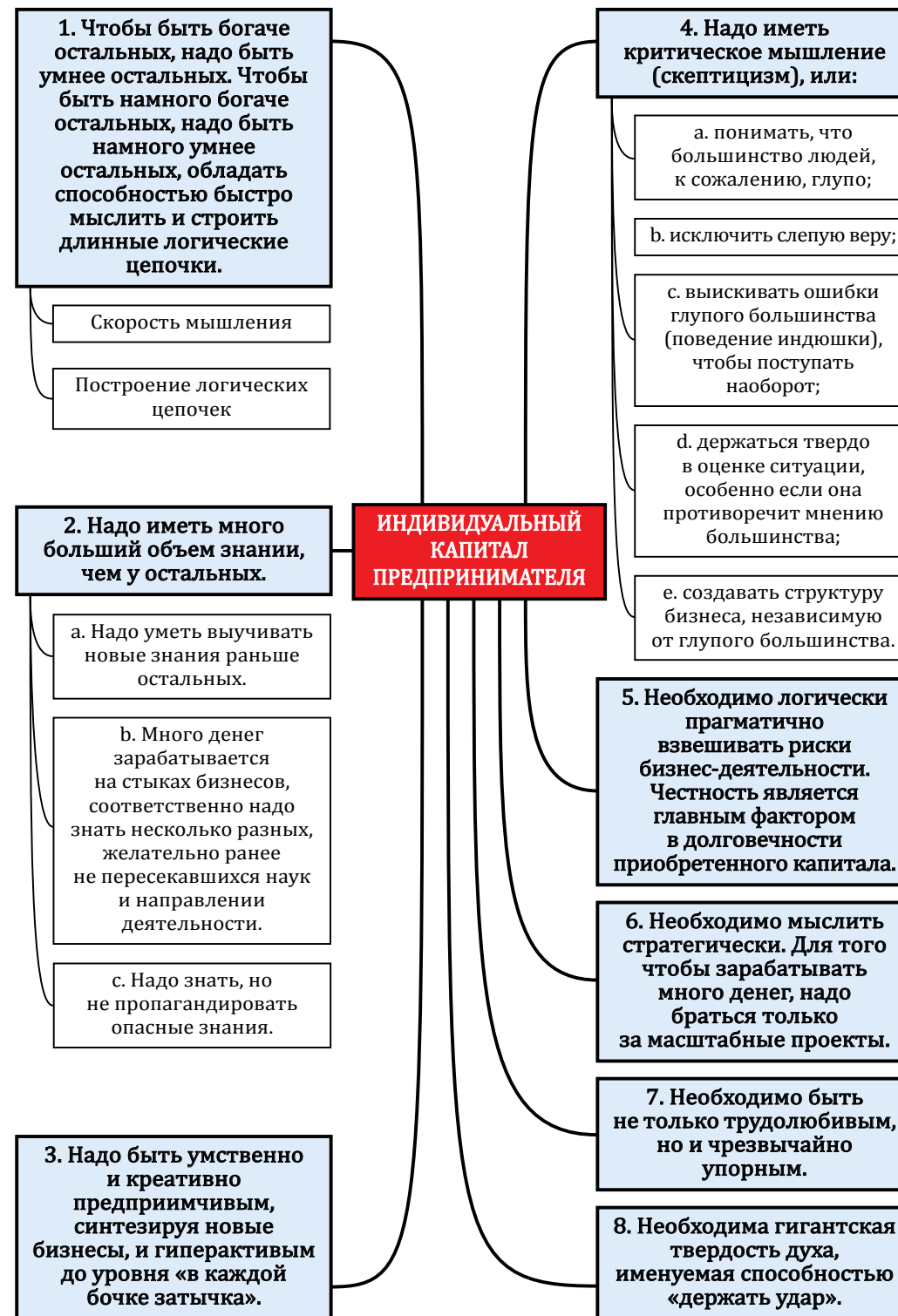
*Учитесь честно достигать успеха
И привлекать благодаря уму.*

Гёте. «Фауст»

Минимальный комплект сверхуспешного Интеллектуального капитала предпринимателя состоит из следующих составляющих.

1. Чтобы быть богаче остальных, надо быть умнее остальных. Чтобы быть намного богаче остальных, надо быть намного умнее остальных, обладать способностью быстрее мыслить и строить более длинные логические цепочки.
2. Надо иметь много больший объем знаний, чем у остальных.
 - a. Надо уметь выучивать новые знания раньше остальных.
 - b. Много денег зарабатывается на стыках бизнесов, соответственно надо знать несколько разных, желательно ранее не пересекавшихся наук и направлений деятельности.
 - c. Надо знать, но не пропагандировать опасные знания.
3. Надо быть умственно и креативно предприимчивым, синтезируя новые бизнесы, и гиперактивным до уровня «в каждой бочке затычка».
4. Надо, имея критическое мышление (скептицизм):
 - a. понимать, что большинство людей, к сожалению, глупы;
 - b. исключить слепую веру;

⁷ Публилий Сир. Избранные сентенции URL: <http://megdu.ru/nuda/maksimi-i-sentencii/stranica-5.html>



- c. выискивать ошибки глупого большинства (поведение индюшки), чтобы поступать наоборот;
 - d. держаться твердо в оценке ситуации, особенно если она противоречит мнению большинства;
 - e. создавать структуру бизнеса, независимую от глупого большинства.
5. Необходимо логически прагматично взвешивать риски бизнес-деятельности и браться только за бизнесы, где расчетная прибыль многократно превышает расчетные риски.
- a. Честность является главным фактором в долговечности приобретенного капитала.
6. Необходимо мыслить стратегически. Для того чтобы зарабатывать много денег, надо браться только за масштабные проекты.
7. Необходимо быть не только трудолюбивым, но и чрезвычайно упорным.
8. Необходима гигантская твердость духа, именуемая способностью «держать удар».

Перечисленные выше качества должны быть присущи предпринимателю всегда, независимо от того, организовывает ли он производство в маленькой мастерской или на крупном предприятии.

Секрет суперуспешного предпринимателя (миллиардера) заключается в том, что тот, у кого все эти качества развиты очень хорошо, достигнет суперуспеха, станет миллиардером.

Тот, у кого какое-то из качеств окажется ниже определенного порога, будет не суперуспешным, но просто успешным, не миллиардером, а просто миллионером.

Важно то, что отсутствие любого из этих качеств может привести к полному разорению, сделать предпринимателя банкротом.

Ряд исследователей выделяют другие качества успешности, и в том числе качество коммуникабельности, способность «иметь связи». Это качество, несомненно, является немаловажным. Но не критичным. Наличие у предпринимателя нужных «связей» при отсутствии достаточного количества ума или скептицизма не позволит ему достигнуть суперуспеха. В самом наилучшем для него случае суперуспех будет очень кратким. Он потеряет свои миллиарды. И примеров «высококонтактных» бизнесменов, потерявших свои состояния из-за недостаточной оценки рисков, очень много. Английская пословица *easy come easy go*⁸ подтверждает это.

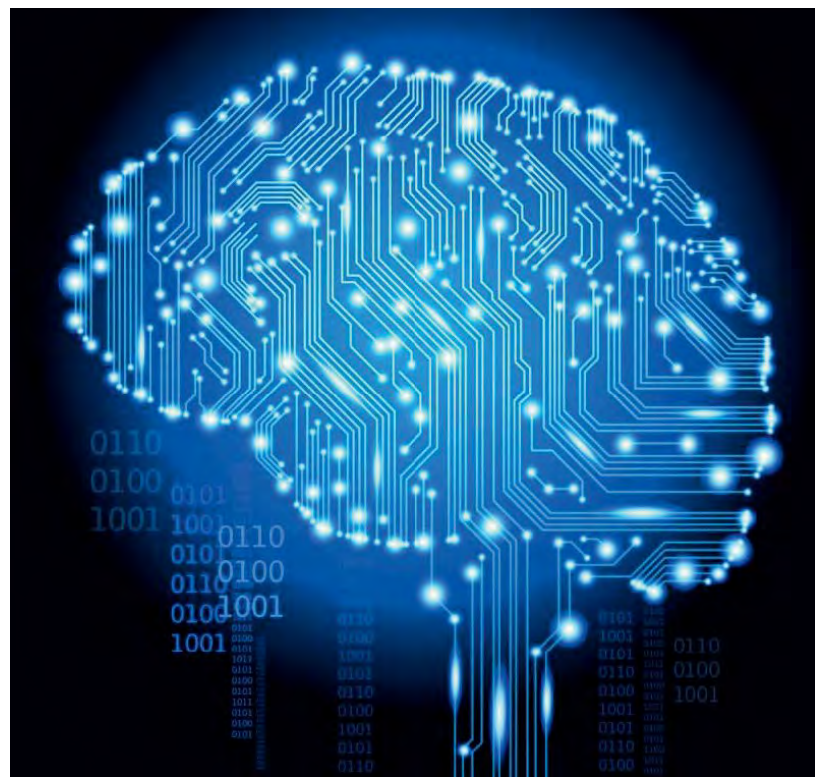
Nota bene!

Эта работа ни в коем случае не пропагандирует сегрегацию предпринимателей по интеллекту или интеллектуальным качествам. Она лишь пытается создать формулу «топлива» успеха. Никого не удивляет, что ракеты летают в космос на гептиле, а не на керосине. А используя керосин, не смогут достигнуть необходимой орбиты. Так и предприниматель сможет «взлететь в космос», лишь используя минимум восемь полноценных перечисленных компонентов. А на семи с половиной — «не взлетит». Это не значит, что он хуже. Как самолет не хуже ракеты. Предприниматели всякие нужны и предприниматели всякие важны⁹. Но для полетов «в космос бизнеса» им необходимо выработать и натренировать все восемь компонентов, которые будут подробно рассмотрены в рамках данной работы.

⁸ «Что легко достается, то легко тратится»; «Легко нажито — легко прожито».

⁹ Перефразирование известного детского стихотворения Сергея Михалкова.

Механистическая модель мозга миллиардера



Моделируя мозг миллиардера, можно представить его в виде некоего абстрактного компьютера с определенными минимально необходимыми для выполнения задачи требованиями как к hardware — составу и характеристикам мозга, так и к software — алгоритму принятия бизнес-решений, гарантированно ведущих к ее решению — суперуспеху, зарабатыванию миллиарда.

Он должен состоять из следующих блоков, объединенных «шиной передачи данных»:

1. процессор (левое аналитическое полушарие),
2. кэш,

3. оперативная память,
4. внешняя память,
5. самовозбудитель,
6. группы внешних датчиков с микропроцессорами, преобразующих различное внешнее воздействие в тот или иной вид информации без обращения к процессору и/или памяти (правое эмоциональное полушарие).

Требования к hardware — характеристикам мозга	Сопоставимый компьютерный термин
Высокая электропроводимость мозговой жидкости — способность быстро передавать сигналы от одного узла нейронов к другому	Широкая и быстрая шина передачи данных
Способность быстро передавать много сигналов от одного узла нейронов к другому	
Способность строить длинные цепочки размышлений	Большая глубина стека
	Большой объем оперативной памяти
	Большой объем кэша данных
Быстрая обучаемость	Высокая скорость ввода данных в систему
Большой объем знаний	Большой объем внешней памяти
Крепкая память	Долгий срок хранения данных до момента естественного стирания
Сверхвысокая реакция	Высокая скорость обращения к внешней памяти
	Высокая скорость работы микропроцессоров, обслуживающих внешние датчики

Сверхвысокая скорость мышления	Высокое быстродействие процессора
Способность анализировать большие объемы данных	Большой объем оперативной памяти
Реактивный психотип	Высокая частота самоиндукции самовозбудителя
Креативное мышление (Способность к синтезу информации из разных областей знаний)	Способность обращения к разным областям памяти одновременно
	Наличие функции процессора «Автоматическая перекодировка разных типов информации в единый формат»

Состав Базы Знаний будет подробно рассмотрен в подглаве «Знание и его критерии».

Описание работы алгоритма принятия бизнес-решений предпринимателем-миллиардером

1. При получении новой информации или обдумывании уже ранее имевшейся (размышление), она должна проходить в процессоре через сито вопроса: «Как это можно использовать?» В результате обработки процессор обращается к памяти и находит данные, пригодные к синтезированию с исходными. В результате синтеза появляется информация¹⁰, которая поступает в аналитическую обработку.

Аналитическая обработка должна проходить по следующему алгоритму:

2. Имеет ли информация эмоциональные корни (страх, вожделение¹¹, сострадание)?

2.1. Если «Да — вожделение или сострадание», то «Является ли обманом, пытается ли кто-либо манипулировать, заставить принять непродуманное решение используя искушение, сострадание или чувство долга?»

2.1.1. Если «Да», то «Необходимо, во-первых, присвоить данной информации статус “ложная” и «Необходимо попытаться выяснить, с какой целью внесено, чего добиваются злоумышленники от меня лично или от группы предпринимателей (рынка) в целом». Версии ответов передаются в п. 3 алгоритма.

2.2. Если «Нет», то «Является ли запугиванием, пытается ли кто-либо манипулировать, заставить принять непродуманное решение, используя чувство страха?»

¹⁰ Более подробно рассмотрено в подглаве «Знание и его критерии».

¹¹ Очень сильное, страстное желание, может быть сексуального, имущественного (стяжательство) и иного характера.

2.2.1.1. Если «Да», то «Существует ли доступный, недорогой и легальный инструментарий противодействия?»

2.2.1.1.1. Если «Да», то в п. 3 алгоритма.

2.2.1.1.2. Если «Нет», то «Не надо тратить время и силы на реализацию данной бизнес-модели».

2.2.1.2. Если «Нет», то в п. 3 алгоритма.

3. Является ли данная бизнес-идея достаточно масштабной, стратегической?

3.1. Если «Нет», то «Не надо тратить время и силы на реализацию данной бизнес-модели».

3.2. Если «Да», то «Превышает ли расчетный доход от данной бизнес-модели ее расчетные риски многократно?»

3.2.1. Если «Нет», то «Не надо тратить время и силы на реализацию данной бизнес-модели».

3.2.2. Если «Да», то «Попытка реализации (внедрения) бизнес-модели на практике» и вопрос: «Получилось?»

3.2.2.1. Если «Да» — задача решена, получен суперуспех — миллиард.

3.2.2.2. «Нет», то «Почему?» и версии, возникшие в результате анализа, передаются в п. 1. для синтеза новой версии этой бизнес-модели. Счетчик количества попыток повтора должен быть настроен на очень большое число раз.

