

А. Ю. Грибов

КАК
ЗАРАБОТАТЬ
МИЛЛИАРД

ИЛИ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ
КАПИТАЛ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Версия 2.0

Том 1



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.gribov.ru).

Грибов А. Ю.

Г82 Как заработать миллиард или Интеллектуальный капитал предпринимателя / А. Ю. Грибов. — М. : РИПОЛ классик, 2016. — 348 с. : ил. : табл.

ISBN 978-5-386-09185-9

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 978-5-386-09185-9

Посвящается памяти Сергея Александровича Митрофанова, замечательного ученого и великоленного 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>

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 производителем 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

Человеческие	Структурные		Рыночные	
	Авуары	Активы	Авуары	Активы
Знания	Базы данных	Базы данных	Марки товаров	Гудвилл:
Образование	Базы методологических знаний	Базы знаний	Контракты и соглашения: франшизные, лицензионные	товарный знак,
Квалификация	Программное обеспечение	Программы для ЭВМ	Покупательская приверженность	фирменное наименование, право пользования наименования места происхождения товара, марки качества, марочное наименование
Базы методологических знаний	Корпоративная культура	Патенты на изобретения, промышленные образцы и сорта	Деловое сотрудничество	Франшизы
Опыт	Стратегия управления	Авторские права	Портфель заказов	Лицензии
Навыки	Сетевые системы связи	Информационные технологии	Отношения с финансовыми кругами	Контракты
Личные знакомства и связи	Информационные технологии	Ноу-хау: коммерческие, технологические, финансовые		

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, «забиваемые 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.

И 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;
- «внедрятель» 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>



- с. выискивать ошибки глупого большинства (поведение индюшки), чтобы поступать наоборот;
 - д. держаться твердо в оценке ситуации, особенно если она противоречит мнению большинства;
 - е. 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.
- а. 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, организует 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.

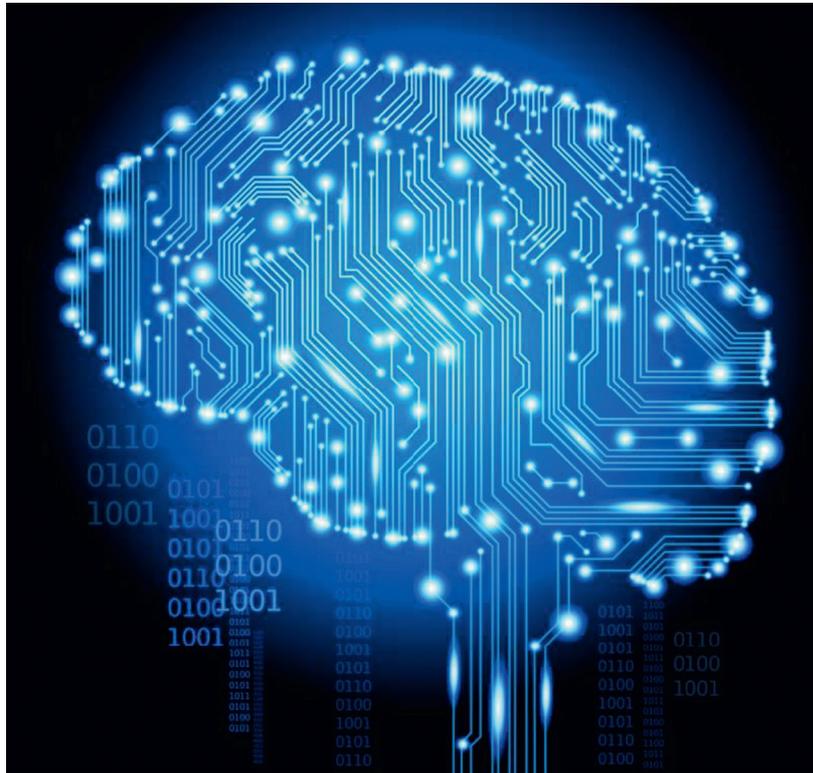
Nota bene!

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 гептине, 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, вождделение¹¹, сострадание)?

2.1. Если «Да — вождделение 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».

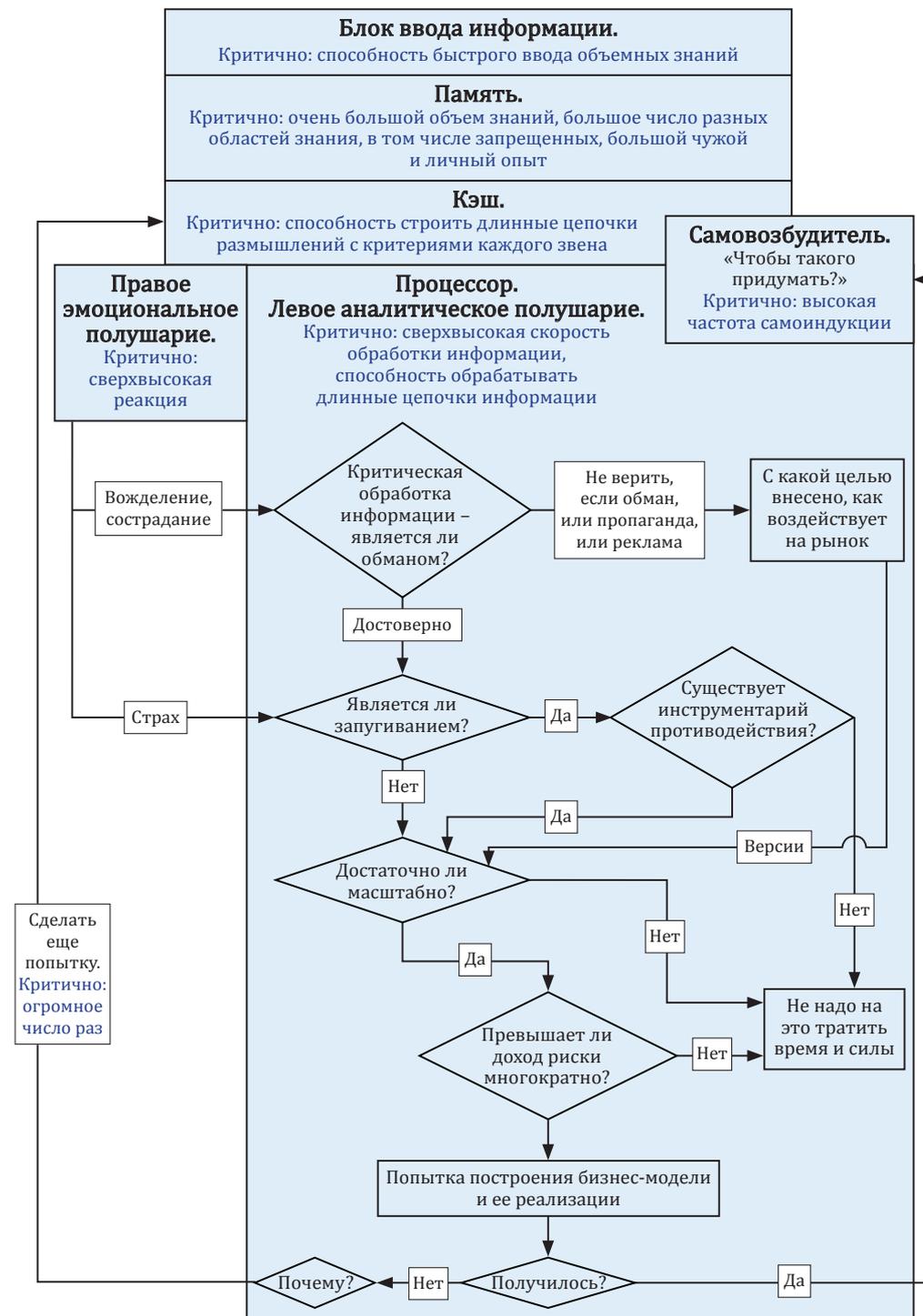
3.2. Если «Да», то «Превышает ли расчетный доход от данной бизнес-модели ее расчетные риски многократно?»

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.



Глава 2. Знание

Богатство знанием важнее, чем богатство имуществом

Богатство разумом важнее, чем богатство имуществом. Невежда мигом обнищает, а разум ни вор не может унести, ни вода, ни огонь ему не страшны.

Кабус-наме. XI век

Роль и значение Интеллектуального капитала предпринимателя в процессе производства

Широко известно, что по Карлу «Генриховичу» Марксу существует три вида капитала: промышленный (средства производства), финансовый и земельный.

Когда-то им еще выделялся и трудовой капитал, но в нынешнее время ценность этого вида капитала сильно уменьшилась. Даже в России уже поняли, что один картофелеуборочный комбайн работает эффективнее, чем тысяча студентов.

Но про Интеллектуальный капитал он забыл рассказать. Что, в общем-то, и понятно, ведь если бы он заявил, что организатор производства получает прибавочную стоимость именно за знание и организацию процесса организации бизнеса, то марксизм развалился бы сразу. А так — жив марксизм, курилка!..

Марксизм построен именно на отрицании труда предпринимателя, вклада предпринимателем своего Интеллектуального капитала в процесс производства и отрицании

права предпринимателя на справедливую компенсацию своего интеллектуального труда в соответствии с итоговой эффективностью. Его в марксизме просто нет. Все, что делает предприниматель по Марксу, — неправомерно присваивает труд рабочих и больше вообще ничего не делает.

Если бы Маркс описал вклад предпринимателя в виде своего интеллекта, как капитала, в такие необходимые составляющие бизнеса, как:

- организация поставки сырья,
- аренда станков и механизмов,
- наем на работу и обучение персонала,
- технологический и дисциплинарный контроль производства,
- сбыт продукции,

и заявил бы, что организатор производства получает прибавочную стоимость именно за знание и процесс организации бизнеса, за внедрение этого знания в бизнес, то его теория мгновенно бы рассыпалась.

Сразу стало бы понятно, что главным фактором производства, создающим новую стоимость, является не труд рабочих, который в наше постиндустриальное время на ряде высокотехнологичных производств вообще отсутствует, а именно труд предпринимателя и прежде всего, его Интеллектуальный капитал, вложенный в процесс производства.

Критическую необходимость Интеллектуального капитала предпринимателя для положительного бизнеса показал еще основоположник классической политической экономии Адам Смит. В своей фундаментальной работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», которая была опубликована в 1776 г., он, например, так описывает важность влияния правильной организации производственного процесса при изготовлении булавок:

«Один рабочий тянет проволоку, другой выпрямляет ее, третий обрезает, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает один

конец для насаживания головки; изготовление самой головки требует двух или трех самостоятельных операций; насадка ее составляет особую операцию, полировка булавок — другую; самостоятельной операцией является даже завертывание готовых булавок в пакетики».

И далее: «Мне пришлось видеть одну небольшую мануфактуру такого рода, где было занято только десять рабочих и где, следовательно, некоторые из них выполняли по две и по три различных операции. Хотя они были очень бедны и потому недостаточно снабжены необходимыми приспособлениями, они могли, работая с напряжением, выработать все вместе двенадцать с лишним фунтов булавок в день. А так как в фунте считается несколько больше 4 тыс. булавок средних размеров, то эти десять человек вырабатывали свыше 48 тыс. булавок в день. Следовательно, считая на человека одну десятую часть 48 тыс. булавок, можно считать, что один рабочий вырабатывал более 4 тыс. булавок в день. Но если бы все они работали в одиночку и независимо друг от друга и не были приучены к этой специальной работе, то, несомненно, ни один из них не смог бы сделать двадцати, а может быть, даже и одной булавки в день»¹².

Из описанного выше видно, что именно знание и организация технологического процесса являются доминирующим и критически важным условием формирования прибавленной стоимости. Хотя в процентном соотношении времени, затраченном всем коллективом на труд, она является и небольшой.

Для простоты восприятия аналогичный пример можно привести в производстве бронебойной стали. Если в сталь добавить всего 3% никеля и 2% хрома, она становится намного тверже¹³. Казалось бы, 5% — всего ничего, а при этом разница в твердости достигает 5–6 раз (500%–600%) и принципиальна для выигрыша в войне.

¹² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. с англ.; предисл. В. С. Афанасьева. М.: Эксмо, 2009. С. 69–70.

¹³ URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Цементированная_броня_Круппа.

Так и предприниматель вкладывает свой Интеллектуальный капитал в производство. Предприниматель один на 10 человек в мелком производстве, на 100 человек — в среднем и на 1000 человек — в крупном бизнесе, в котором он по численности составляет долю процента. Но именно без него бизнес или убыточен, или вообще не состоится.

В вышепротитированном примере Адам Смит подчеркивает, что, если бы Интеллектуальный капитал предпринимателя не был частью данного процесса, данный бизнес был бы убыточен, то есть бизнесом бы не был.

На этом примере становится понятно, что предприниматель получает свою долю в прибыли предприятия именно за свой предпринимательский вклад интеллекта и высокоинтеллектуального труда менеджера в организацию технологического процесса.

Видимо, Карл Маркс, не имевший опыта предпринимательской деятельности, не в состоянии был понять это, поэтому и придумал «эксплуатацию» предпринимателем рабочих. На деле предприниматель выполнял и выполняет в том числе организующие и дисциплинирующие функции, «кнутом и пряником» организовывая слаженную работу коллектива.

Действительно, если бы рабочий, выполнявший первую технологическую операцию в примере с иголками, делал работу с браком, заболел или отказался работать, то все остальные девять человек не имели бы возможности трудиться, пока не освоят выполнение его технологической операции самостоятельно. Поэтому предприниматель должен был заботиться о сменных (подменных) рабочих и дисциплине труда, которая, видимо, ошибочно и воспринималась как «эксплуатация». Это только кажется, что расставить людей по операциям очень легко. На самом деле сначала сотрудника надо обучить, как именно тянуть проволоку. Проверить, правильно ли он это делает. Если неправильно, подсказать, как делать правильно. Если ленится — дополнительно «стимулировать», а если нельзя переучить или убедить работать прилежно — найти ему замену.

При этом важен контроль не только за тем, как каждый исполняет свои обязанности, но и над процессом производства в целом.

Надо найти сырье. Найти кредит. Надо придумать и найти кому и почему можно продать булавки. А продать надо по такой цене, чтобы затраты окупались, чтобы заработную плату рабочим можно было выплатить. Но и прибыль тоже должна быть. Чтобы организатор производства мог содержать свою семью. Чтобы он смог расплатиться с кредиторами, чтобы жилье его за долги не отняли.

Все вопросы, связанные с организацией эффективного производства — это критически важная составная часть стоимости бизнеса, являющаяся прямым следствием имплементации в бизнес Интеллектуального капитала предпринимателя.

Интеллектуальный капитал предпринимателя — это не только и даже не столько организаторские способности, сколько степень интеллектуального развития человека, позволяющего ему не только обеспечить организацию производства, защитить себя от риска, но и увидеть и сделать то, что другим членам производственного коллектива недоступно.

Жан-Батист Сэй (1803), последователь А. Смита и главный его популяризатор, видел главную функцию предпринимателя в координации факторов производства: земли, капитала и труда.

Позднее Френсис Уокер (1876) отмечал, что предприниматель — это тот, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям.

Известный австрийский экономист Йозеф Алоиз Шумпетер в «Теории экономического развития» (1912) говорит об особой функции предпринимателя как источника развития и перевода экономики в новое состояние. Он писал, что для того чтобы экономика «резко изменила свои собственные показатели»¹⁴, необходима новая комбинация факторов производства, что под силу только предпринимателю. Шумпетер писал, что главное

¹⁴ Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 153.

«... делать не то, что делают другие» и «...делать не так, как делают другие»¹⁵. Шумпетер в качестве новых комбинаций выделял «следующие пять случаев».

1. Изготовление нового, т. е. еще неизвестного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага.
2. Внедрение нового, т. е. данной отрасли промышленности еще практически неизвестного, метода (способа) производства, в основе которого необязательно лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара.
3. Освоение нового рынка сбыта, т. е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет.
4. Получение нового источника сырья и полуфабрикатов... независимо от того, существовал этот источник прежде или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать.
5. Проведение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения... или подрыв монопольного положения другого предпринимателя»¹⁶.

¹⁵ См.: Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 159.

¹⁶ См.: Там же. С. 159.

Как нищает невежда

Упорство невежд убьет их, и беспечность глупцов погубит их¹⁷.

Уменьшение промышленного капитала

Как учит нас теория кризисов, промышленный капитал нуждается в реновации каждые 8 лет. В некоторых сферах, таких как электроника, этот срок может быть еще короче. Сегодня уже никому не нужно оборудование, выпускающее Pentium, хотя по меркам остальных сфер промышленности компьютеры этого типа появились совсем недавно. Однако в активно развивающихся информационных технологиях это поколение процессоров считается невероятно устаревшим. Поэтому, если сейчас начать производить еще более старые 386-е процессоры, то разориться можно мгновенно.

Чтобы правильно купить или создать новое промышленное оборудование, «таки надо иметь мозги, а не тухес», которые подскажут, что именно нужно будет людям через 2–3 года. Надо уметь не угадывать, а предсказывать точно. А иначе — банкротство и капитала не останется.

И это произойдет не в результате стихийного бедствия, а именно из-за принятия неверного решения производить то, что никто не хочет покупать. Именно из-за нехватки Интеллектуального капитала предпринимателя.

Как говорил кот Матроскин в известном мультфильме: «Средства-то у нас есть, у нас (стучит по дереву)... ума не хватает».

Действия компании «Нокиа», в течение пары лет снизившей свою капитализацию со 100 млрд до 10 млрд долларов, являются

¹⁷ Притчи царя Соломона. Притчи 1:32.

ярким примером «нищания невежды». Также можно задуматься над тем, куда делись *Digital Equipment Corporation*, *Amstrad*, гигантская компания *Pan American*. Капитал у них всех был.



История компьютерной отрасли вообще изобилует примерами потери стоимости в результате недостатка Интеллектуального капитала у акционеров и директората ряда компаний. Например, когда-то *IBM* доминировала на рынке мейнфреймовых компьютеров. Однако когда наступила эра более простых мини-компьютеров, она не изменила стратегию своего развития. В результате *IBM* была потеснена компанией *Digital Equipment Corporation*. Позднее к этой компании присоединились *Data General*, *Prime*, *Wang*, *Hewlett-Packard* и *Nixdorf*.

Но шло время, стали появляться новые технологии, которые перечисленные выше компании недооценили. Настала эпоха персональных компьютеров. *Digital Equipment Corporation* и другие были вытеснены с рынка *Apple Computer* вместе с *Commodore*, *Tandy*. *Apple* при этом заняла отдельную нишу, разработав уникальный стандарт компьютера с удобным интерфейсом.

Компания *Xerox* долго лидировала на рынке фотокопировальных устройств для крупных копировальных центров с большой нагрузкой. Однако она не смогла предугадать возможности рынка

настоельных копировальных аппаратов. В результате на этом рынке она стала лишь одним из второстепенных игроков¹⁸.

Все эти примеры показывают, что можно быть хорошими управленцами, можно уметь организовывать сотрудников и бизнес-процессы. Но если не хватает знаний в той или иной предметной области, если не хватает предпринимательского интеллекта увидеть и понять перспективы развития тех или иных технологий, то начнет работать правило «невежда мигом обнищает».

Клейтон М. Кристенсен приводит любопытную таблицу, сравнивающую привычные и традиционные технологии с новыми технологиями, эволюционно заменяющими традиционные. Она дает широкое представление о том, что менеджмент компании, продающей товары и услуги, в правой колонке очень быстро может «обнулить» ее капитализацию», если вовремя не начнет переходить на новую, «подрывную» технологию.

Развитая технология	«Подрывная» технология
Фотографии на пленке с серебряным покрытием	Цифровая фотосъемка
Кабельная телефония	Мобильная телефония
Телекоммуникационные сети с коммутацией каналов	Телекоммуникационные сети с коммутацией пакетов
Портативные компьютеры (ноутбуки)	Карманные персональные электронные устройства
Настольные персональные компьютеры	Игровая приставка Sony Playstation II, средства связи с Интернетом
Брокерские услуги	Торговля ценными бумагами в Интернете

¹⁸ См. подробнее: Кристенсен К. М. Дилемма инноватора (The innovator's dilemma. When new technologies cause great firms to fail). М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

Фондовая биржа New York & NASDAQ	Электронные коммуникационные сети (ECN)
Платная подписка на новые акции и ценные бумаги	Электронный аукцион новых акций и ценных бумаг
Решения о кредитах, выносимые работниками банка	Автоматически выносимые решения о кредитах на базе изучения истории погашения задолженности
Торговля в магазинах	Интернет-торговля
Дистрибьюторы промышленных товаров	Сайты в Интернете, такие как Chemdex и E-steel
Печатные поздравительные открытки	Бесплатные поздравительные открытки, загружаемые из Интернета
Электроэнергетические компании	Распределенные генераторы мощности (газовые турбины, микротурбины, топливные элементы)
Высшие школы менеджмента	Корпоративные университеты и курсы менеджмента, организованные компанией
Очное обучение	Дистанционное обучение (обычно через Интернет)
Стандартные учебники	Специально адаптированные модульные электронные учебники
Офсетная печать	Цифровая печать
Пилотируемые истребители и бомбардировщики	Беспилотные самолеты
Операционная система Microsoft Windows, прикладные программы на языке C++	IP-протокол и язык Java
Врачи	Практикующие медсестры

Клиники общего назначения	Специализированные больницы и лечение на дому
Общая хирургия	Артроскопия и эндоскопия
Коронарное шунтирование	Ангиопластика
Магнитно-резонансная и компьютерная томография	Ультразвук: сначала стационарные аппараты, затем портативные

Уменьшение финансового капитала

Известная формула, выведенная К. Марксом —

$$D - D',$$

далеко не всегда работает так, как он себе это представлял. Если у владельца денег не хватает интеллекта, то его D может и не превратиться в D' . Напротив, это D с легкостью может превратиться в ноль.

В отличие от промышленного, финансовый капитал может исчезнуть намного быстрее, если не использовать надежное обеспечение ссуды или вклада в банк. Сейчас это понимает каждый. На примере известного режиссера становится понятно, что при вкладе в банк сенатора Фетисова целых 300 млн рублей¹⁹ надо было получать грамотно юридически оформленное обеспечение займа. Письменное личное поручительство, например²⁰. Или хотя бы заказать толковым финансистам и/или аудиторам проанализировать баланс, нормативы и иные показатели банка.



У каждого, кто проводит финансовые вложения без тщательного анализа грамотными специалистами из финансовой и юридической

¹⁹ Сагдиев Р. Бизнес семьи Михалковых: всегда рядом с государством. URL: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/05/18/semeinii-podryad-mihalkovih>

²⁰ Шароян С. 15 миллиардов за свободу: почему Глеб Фетисов провел полтора года в СИЗО. URL: <http://top.rbc.ru/finances/14/08/2015/55cdc2949a7947e738dca9c6>

сферы, начинает работать правило «невежда мигом обнищает». Хотя есть и исключения. Например, наличие необычно сильных рычагов воздействия на недобропорядочного дебитора. Таких как, например, личное знакомство с высокопоставленными чиновниками. Тогда может случиться «чудо», и владелец дебитора расплатится со всеми кредиторами. И хотя так и бывает, но очень-очень редко. Обычно невежда нищает.

У недостаточно осмотрительных, а значит, глупых финансистов это происходит даже быстрее, чем в промышленности. Наверное, многие еще помнят телевизионную рекламу «Всемирная история — банк “Империал”». Где теперь банк «Империал»? Или «Есть истинные ценности — Инкомбанк». Где теперь Инкомбанк?



Пример *Lehman Brothers*, имевшей на момент банкротства активы в 691 млрд долларов, показывает, что даже гигантский размер банка не принципиален, если его менеджменту не хватает знаний в области оценки рисков и умения прогнозирования движения рынков.

И это еще и не самый крупный пример. Менеджеры *Long Term Capital Management*, будучи нобелевскими лауреатами и имея в управлении более 100 млрд долларов, совершили теоретическую ошибку экономического прогнозирования в области сроков конвергенции необычно больших доходностей в условиях необходимости сохранения ликвидности и поставили тем самым

глобальный рынок финансовых продуктов осенью 1998 года под риск убытков в триллион долларов²¹!

Известен даже такой любопытный случай, когда один весьма известный олигарх «вывел» у государства 5 млрд долларов и умудрился все потерять на биржевой игре в 2008 г.

²¹ Шульц Р. Печальная история фонда LTCM, или Почему риск-менеджмент не похож на точные науки? / Пер. С. Четверикова // Financial Times. 2000. URL: <http://murphy.wallst.ru/lcsm.htm>

Уменьшение земельного капитала

Нежелание или неумение думать в конечном счете может привести к потере любого вида капитала, даже такого, как земля, которую, кажется, уж совсем сложно потерять. Оказывается, и это возможно.

Например, в ГДР после воссоединения с ФРГ продукты из ГДР было невозможно продать, поскольку земля безмерно была засорена химией, удобрениями и пестицидами. По законам ФРГ такая земля не могла быть использована для выращивания сельскохозяйственной продукции. Вот и получилось, что земля была, но использовать для производства ее было невозможно. Оказалось, что и землю можно испортить.

Да и сам по себе земельный капитал может быть выгодно использован только при определенных условиях. И если их не выполнить, он будет только обузой. Например, можно не найти арендатора и тогда необходимо будет самостоятельно нести бремя содержания собственности — пахать, держать под паром. Ибо иначе земля зарастет сорняками и потеряет привлекательность для арендатора.

Даже земельный капитал можно потерять, если не иметь Интеллектуального капитала в голове.

Российский пример

Весьма поучительной является судьба так называемой «семибанкирщины» в России. Этот термин появился в канун выборов Президента РФ в 1996 г. и ввел его журналист Андрей Фадин, который 14 ноября 1996 г. опубликовал в «Общей газете» статью под названием «Семибанкирщина как новорусский вариант семибоярщины».

Смоленский, Виноградов, Гусинский, Ходорковский, Березовский. У них у всех был огромный финансовый, промышленный да и политический капитал. И где они все?

Смоленский потерял свой *СБС-Агро*, включавший в себя в то время, помимо всего прочего, целый *Россельхозбанк*, еще во времена Ельцина. Виноградов после банкротства *Инкомбанка* начал терять состояние также в конце 1990-х, а в 2008 г. умер от инсульта, будучи весьма стесненным материально²². Березовский и Гусинский покинули Россию в 2000 г. А в марте 2013 г. Борис Березовский скончался в Лондоне при более чем загадочных обстоятельствах почти банкротом. Михаил Ходорковский в 2003 г. был арестован, а затем осужден к 10 годам лишения свободы по обвинению в мошенничестве, уклонении от налогов и других преступлениях. Его акции огромной нефтяной компании «Юкос», являвшиеся основной частью его состояния, перешли к государству.

Эти примеры показывают, что вполне можно иметь огромный финансовый, промышленный и политический капитал, но резко уменьшить или даже потерять его из-за неверного анализа политических и экономических рисков.

²² URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Виноградов,_Владимир_Викторович

Примеры огромных заработков без промышленного, финансового и земельного капитала

— Джобс и Возняк начали бизнес, имея только паяльник и гараж!

— Ну, у нас многие так начинали... ну, утюг еще...

Российский анекдот

Но, кроме перечисленного, у них был еще Интеллектуальный капитал. У Возняка, предложившего в качестве бренда «несъеденное, но понадкусанное» яблоко, — научный, а у Джобса были еще предприимчивость и стратегическое мышление. Вместе их качества соединились в Интеллектуальный капитал предпринимателя огромной мощности.

Можно привести много примеров, когда, не имея ни денег, ни земли, ни предприятий, предприниматель достигал суперуспеха благодаря лишь наличию Интеллектуального капитала предпринимателя.

Марк Цукерберг запустил «в жизнь» сеть *Facebook* практически без инвестиций и в 23 года стал миллиардером.

Сергей Брин и Ларри Пейдж начали проект *Google*, получив инвестиции всего в 1 млн долларов. В 2013 г. их состояния оценивались десятками миллиардов долларов.

Ларри Эллисон в 1977 г. основал *Oracle*, имея капитал в 1200 долларов и получив еще 400 долларов от партнера. В 2011 г. его состояние оценивалось в 39,5 млрд долларов.

Гаррет Кэмп и Трэвис Каланик вложили в проект *Uber* только 200 тысяч долларов. На середину 2015 г. их проект оценивался в 40 млрд долларов, а их состояния соответственно — в суммы более 10 млрд долларов.

Уильям Дарт, будучи студентом, разбил тарелку в столовой и отказался платить за нее, поскольку у него не было денег. Впоследствии он изобрел одноразовую посуду, основал корпорацию *Dart Container* (штат Мичиган, США), которая сегодня приносит ему 2 млрд долларов ежегодного дохода.

Вывод: наличие Интеллектуального капитала в голове предпринимателя предполагает получение всех остальных видов капитала со временем.

Проще говоря: чтобы стать богаче остальных, надо быть умнее остальных. Чтобы быть намного богаче остальных, надо быть намного умнее остальных.

Даже в криминальном «бизнесе» и то работает правило: «Законник с портфелем в руках загребет больше, чем тысяча вооруженных налетчиков в масках»²³.

Вывод о первичности ума над имуществом очень давно обсуждается в достаточно широких кругах. Еще в XIII в. Абуль-Фарадж в сборнике фольклора «Книга занимательных историй» пересказывал одну из народных притч: «У одного философа была дочь. За нее сватались двое: бедный и богатый. Философ выдал дочь замуж за бедняка. Когда его спросили, почему он так поступил, философ ответил: “Богатый жених глуп, и я опасюсь, что он вскоре обеднеет. Бедный жених — умен, и я надеюсь, что со временем он разбогатеет”»²⁴.

²³ Пьюзо М. Крестный отец / Пер. с англ. М. Кан. М.: ЭКСМО, 2007. С. 271.

²⁴ Абуль-Фарадж. Книга занимательных историй / Пер. с сирийского А. Белова и Л. Вильскера. М.: Гослитиздат, 1960. С. 15.

Ошибки марксизма

Определение капитала

Если на клетке с ослом увидишь надпись «буйвол», не верь глазам своим²⁵.

В свете вышесказанного невозможно без смеха комментировать определение капитала Карла Маркса как самовозрастающей стоимости. Само имущество (капитал) расти не может. Само оно может лишь уменьшаться под влиянием таких факторов как:

1. налог на имущество;
2. естественный износ;
3. устаревание в связи с общим развитием технологической базы;
4. действия криминала;
5. неразумные действия собственных сотрудников, обычно именуемые человеческим фактором.

Американская поговорка гласит: «Дело подобно автомобилю и само собой будет двигаться только под гору».

Чтобы имущество росло, к нему надо прилагать усилия и труд предпринимателя. И чтобы эти усилия были эффективными, труд предпринимателя должен быть высокоинтеллектуальным. То есть предприниматель вкладывает в процесс производства не абстрактный «труд», а свой предпринимательский Интеллектуальный капитал, и именно этот вклад создает так называемую «прибавочную стоимость».

Карл Маркс не только не имел опыта предпринимательской деятельности, но и упорно не замечал — или не хотел замечать —

²⁵ Перефраз известного афоризма Козьмы Пруткова: «Если на клетке слона написано “буйвол” — не верь глазам своим!»

тех случаев, когда капитал уменьшался или исчезал в результате глупых действий менеджмента или собственника. И найти поддержку марксизм мог только у той части интеллигенции, которая не имела никогда ни предпринимательского опыта, ни желания его честно анализировать по внешним примерам.

Прибавочная стоимость

*Часто простое кажется вздорным,
Черное белым, белое черным²⁶.*

Таким образом, одним из главных выводов данной работы является определение прибавочной стоимости как эквивалента вложенного в процесс создания стоимости индивидуального Интеллектуального капитала предпринимателя.

Прибавочная (прибавленная) стоимость прямо равна Интеллектуальному капиталу предпринимателя, вложенному им в процесс создания стоимости.

Никакой «эксплуатации трудящихся» не существует. В процессе создания собственности предприниматель покупает ресурсы по рыночным ценам: сырье, энергию, кредиты, труд и т. д. Если труд становится дорог, то он либо переносит производство в регионы с более дешевой рабочей силой, как делает электронная промышленность США, перенося производство в Азию, либо автоматизирует и роботизирует его. Если рабочая сила оказывается дешевле, то роботизированные линии могут и демонтироваться, как произошло со сварочными линиями в японском автомобилестроении.

Да и почему прибавленная стоимость должна относиться лишь к одному такому составляющему процесса создания стоимости, как труд? С тем же успехом можно заявить, что предприниматель эксплуатировал энергетиков, покупая у них энергию дешевле, чем им хотелось бы. Или эксплуатировал поставщиков сырья, покупая у них сырье задешево. Пожалуй, веселее всего выглядел бы тезис эксплуатации предпринимателем банкиров, выдавших ему слишком дешевый кредит.

²⁶ *Танич М.* Черное и белое. URL: <http://mikhail-tanich.webnode.ru/stikhi/chernoe-i-beloe/>

В нижеприведенном абстрактном примере показано изменение прибыли предпринимателя в зависимости от изменения стоимости ресурсов.

В базовом варианте затраты равны выручке, никакой прибыли не возникает, соответственно ценность Интеллектуального капитала предпринимателя равна нулю. И ни один марксист не скажет, что в этом варианте есть эксплуатация трудящихся. Нет прибавочной стоимости — нет эксплуатации.

В следующем примере неожиданно для предпринимателя выросла стоимость сырья. При той же выручке предприятие стало убыточным, соответственно ценность Интеллектуального капитала предпринимателя стала отрицательной. Само наличие такого предпринимателя стало вредно для предприятия, ведь если оно разорится, то все рабочие вылетят на улицу. И зарплату при этом получать перестанут. Но предприниматель не выгоняет рабочих и не уменьшает им зарплату, а доплачивает им из своего кармана. И в этом случае он уже и не эксплуататор вовсе, а прямо благодетелем трудового народа становится. Марксисты в этот момент должны на руках его носить! Но он не хочет, чтобы его носили на руках. И не хочет отнимать у своей семьи кусок хлеба и раздавать другим семьям. И семья его не хочет сидеть без хлеба, а хочет, чтобы предприниматель приносил домой заработок, на который его семья сможет купить покушать.

После краткого «внушения» своей семье, а чаще одной только «дражайшей половины», предприниматель начинает думать, бегать по поставщикам ресурсов и договариваться о снижении расходов на энергию и рекламу. Предпринимает меры. И именно от названия этих действий и становится Предпринимателем. В результате предпринятых им мер стоимость энергии и рекламы для него уменьшается и предприятие становится прибыльным. Но какое отношение эта прибыль, эта прибавочная стоимость имеет к рабочим? Они как получали свою зарплату, так и получают ее. Их не волнует, прибыльно предприятие или нет. Заключил с ними предприниматель трудовой договор? Заключил. Вот теперь не пыхти, а плати вовремя. Никакой причинно-правовой связи отдать эту прибавочную стоимость рабочим не существует. Не они ее создали, а именно предприниматель своими действиями. И равна

эта прибавочная стоимость только ценности вложенного в процесс производства Интеллектуального капитала предпринимателя.

И если в следующем примере предприниматель увеличит расходы на рекламу, создаст повышенный спрос на продукцию предприятия и увеличит отпускные цены, а соответственно и выручку, и получит повышенную прибыль, то опять никакой заслуги рабочих в этом не будет. Они как работали, так и работают. У них ничего не изменилось. Это Интеллектуальный капитал предпринимателя, вложенный в данный процесс, увеличился. Это работал предприниматель. И эта дополнительная прибавленная стоимость возникла только в результате его положительных усилий. А если бы усилия были бы глупыми, неинтеллектуальными, то и прибавочная стоимость снизилась бы. Прямая связь Интеллектуального капитала предпринимателя и прибавочной стоимости налицо.

Стоимость	Варианты бизнеса			
	Базовый	С увеличением стоимости сырья	И со снижением стоимости энергии и рекламы	С увеличением стоимости и рекламы и продажной цены
Сырья	10	11	11	11
Комплекующих	10	10	10	10
Труда	10	10	10	10
Энергии	10	10	8	8
Кредита	10	10	10	10
Сбыта	10	10	10	10
Рекламы	10	10	9	12
Итоговые затраты	70	71	68	71
Выручка	70	70	70	75
Прибыль	0	-1	2	4

Сущность и ценность Интеллектуального капитала предпринимателя в процессе создания стоимости именно и

заключается в том, чтобы придумать, в каком именно бизнесе стоимость окончательного продукта будет больше, чем сумма стоимостей его составляющих, таких как сырье, комплектующие, аренда машин, налоги, стоимость кредита, труда, сбыта, рекламы, маркетинга и еще очень и очень многих компонент. И чем выше разница, тем выше ценность вложенного Интеллектуального капитала предпринимателя. А если разница отрицательна, то и ценности в таком Интеллектуальном капитале предпринимателя никакой нет, и такой предприниматель неминуемо разорится, если вовремя не придумает, как бы ее сделать положительной. Такие решения могут быть как простыми, как, например, снизить издержки путем переговоров с поставщиками ресурсов, так и сложными, как, например, разработать новый тип продукции, отличающейся повышенным спросом и, соответственно, повышенной стоимостью. Вся работа предпринимателя и заключается в ежедневном улучшении Интеллектуального капитала предпринимателя путем улучшения эффективности бизнеса.



Ценность трудового ресурса

Подлинное богатство всякой страны состоит в числе жителей оной, их труде и предприимчивости.

Наполеон

И только при наличии такого Интеллектуального капитала предпринимателя в бизнесе будут существовать рабочие места с достойной платой, за которые служащие должны быть благодарны предпринимателю. Как показали результаты «коммунистического эксперимента», начавшегося в нашей стране в 1917 году: если ликвидировать всех предпринимателей, то зарплаты станут намного меньше и уровень жизни рабочих и служащих станет ниже. Толковый рабочий в 1914 году имел заработок, эквивалентный стоимости целой коровы, а такому же «рабочему аристократу» в период 1920–1990 гг. такой уровень достатка и не снился. Именно наличие в стране предпринимателей с достаточным Интеллектуальным капиталом предпринимателя создает бизнесы, рабочие места, спрос на труд и рабочую силу. Именно этот спрос повышает ее ценность и, соответственно, доход трудящихся. Таким образом,

ценность труда рабочих зависит от количества предпринимателей и качества их интеллекта.

«В настоящее время никто не осмеливается констатировать очевидное: источником развития общества может быть не рост средних показателей, как на Востоке, а увеличение числа людей в «хвостах» — маленького, очень маленького количества любителей рисковать, достаточно безумных, чтобы иметь собственные взгляды, тех, кто наделен очень редким качеством, воображением, и еще более редким качеством, смелостью; всех тех, кто добивается своего»²⁷.

²⁷ См.: Талей Н. Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса / Пер. с англ. Н. Караева. М.: КоЛибри: Азбука-Аттикус, 2015. С. 274.

Неотъемлемость Интеллектуального капитала предпринимателя в анализе процесса создания стоимости

Прибыль течет туда, где есть мозги.

Один из слоганов фирмы «Дженерал моторс»

Главный вид капитала, необходимый для анализа процесса производства стоимости, это именно Интеллектуальный капитал предпринимателя.

Без анализа Интеллектуального капитала предпринимателя невозможно анализировать процесс создания стоимости.

Промышленный капитал теряет ценность, если в него не вкладывать постоянно Интеллектуальный капитал предпринимателя. Например, оборудование, производящее сегодня востребованную — модную и эффективную — продукцию, при выходе завтра таковой из моды, либо ставшей неконкурентоспособной в результате действий конкурентов, резко дешевеет. Теряет свою ценность. И для увеличения ее стоимости ее необходимо перенастраивать на выпуск продукции, отвечающей текущему спросу. Где и требуется Интеллектуальный капитал предпринимателя, состоящий из способности вовремя увидеть падение спроса на старый вид продукции, умения понять, какой вид продукции надо производить, умения спроектировать новые приспособления для оборудования, умения спроектировать новые технологические процессы и многого, многого другого.

Финансовый капитал, будучи вложенным без Интеллектуального капитала предпринимателя либо с отрицательным Интеллектуальным капиталом предпринимателя, обязательно уменьшится, если вообще не пропадет. Примеры банков,

потерявших деньги вкладчиков, настолько многочисленны, что не требуют специального упоминания.

Приобретение земельного капитала, находящегося рядом с опасными объектами, такими, как атомная электростанция, химическое производство, военные склады, граница с недружественным государством, имеет существенный риск потери стоимости в случае аварии или военных действий. Использование земельного капитала лицом, не обладающим должным Интеллектуальным капиталом предпринимателя, может привести к потере стоимости либо в результате чрезмерного употребления гербицидов и пестицидов, либо в результате недолжного применения агрономических принципов.

Трудовой капитал, или Рабочая сила, без вложения в него Интеллектуального капитала предпринимателя в виде должного обучения и контроля может испортить оборудование (промышленный капитал), землю (земельный капитал) и растратить все деньги (финансовый капитал).

Использование недолжной рабочей силы вследствие низкого Интеллектуального капитала предпринимателя также ведет к убыткам. Не могут профессиональные фермеры эффективно делать микроэлектронику. А «доценты с кандидатами» не умеют эффективно убирать картофель, что неоднократно было доказано в «советские» времена.

В Интернете можно найти любопытные вирши так называемой «пирожковой поэзии»:

за что олег беретса смело
все превращается в дерьмо
а если за дерьмо беретса
то просто тратит меньше сил²⁸

Суть этого «пирожка» в понимании сути действий некоего человека, обладающего очень низким (или отрицательным?)

²⁸ Пирожковая поэзия. URL: <http://www.netlore.ru/pirozhki>

Интеллектуальным капиталом. И если такой плохой Интеллектуальный капитал предпринимателя приложить к любому, даже и привлекательному бизнесу, то бизнес разорится. Невежда мигом обнищает.

То есть весь вопрос создания, наличия и размера прибавочной стоимости — она же прибыль — заключается в величине и положительности Интеллектуального капитала предпринимателя. Если он вкладывает в бизнес очень большой положительный Интеллектуальный капитал предпринимателя, то получит огромную прибыль. Если вкладывает отрицательный Интеллектуальный капитал предпринимателя, то разорит любой бизнес, даже самый успешный.

Таким образом, не существует процессов создания стоимости, при анализе которых можно не использовать Интеллектуальный капитал предпринимателя.

Знание и его критерии

Обсуждая понятие «знание», необходимо обсуждать такие его критерии, как:

- скорость получения знаний;
- объем знаний;
- творчество, как операции над знаниями;
- опыт.

Рассуждая компьютерными терминами, можно сформулировать следующие требования к формированию знаний в мозге предпринимателя:

— Необходимо иметь высокую скорость ввода информации в мозг, в его память.

— Вход информации в память должен идти через анализирующий блок, «процессор».

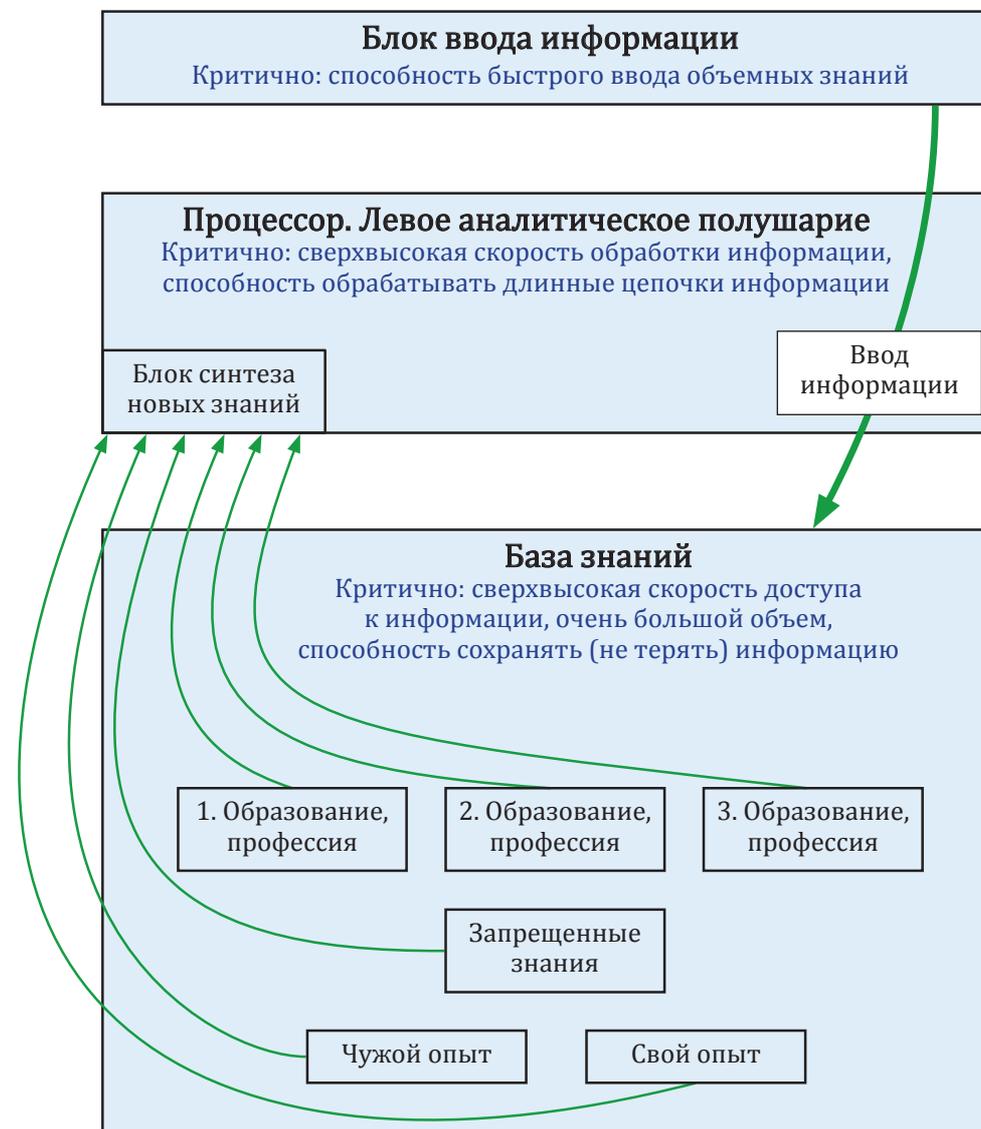
— Необходимо иметь высокий объем базы знаний в мозгу.

— База знаний в мозгу должна иметь несколько, желательно как можно больше, разнопрофильных баз знаний.

— Обрабатывающий и анализирующий блок мозга («процессор») должен не только уметь синтезировать знания из разных баз знаний, но должен делать это автоматически, самостоятельно, быстро и часто.

— База знаний должна состоять не только и не столько из теоретических знаний, но прежде всего из личного и чужого опыта, поскольку только это позволит построить в мозгу наиболее адекватную картину окружающей реальности.

— База знаний должна также состоять из запрещенных к пропаганде знаний. Они особо ценны для моделирования окружающей реальности, но публично высказываться о них опасно.



Надо знать раньше остальных

Если хочешь сохранить за собою хоть какое-то превосходство, нужно менять военную тактику каждые десять лет.

Наполеон

Римляне в древности говорили «Abducet praedam, cui occurit prius», что дословно переводится как «Кто первым пришел, тот и уносит добычу»²⁹. Русские аналоги этой мудрости звучат так: «Кто рано встает, тому Бог подает» и «Кто первым встал, того и тапки».

Если эти мудрости переложить на язык бизнеса, то они будут звучать следующим образом: «Кто овладевает знаниями раньше остальных, тот и зарабатывает больше остальных».

Поэтому надо не только иметь интеллект, уметь учиться, надо уметь добывать или самостоятельно создавать новые знания раньше остальных, чтобы оперировать ими на еще не сформировавшемся новом рынке, не имея острой конкурентной борьбы.

И это второе важное слагаемое успеха и важная составная часть Интеллектуального капитала предпринимателя.

В любой стране, и в России тоже, чтобы стать богатым, надо было раньше остальных изучить новые науки и новые знания.

Надо было:

1. в 1988 г. знать, как работают компьютеры;
2. в 1991-м — фондовый рынок;

²⁹ Викицитатник. URL:https://ru.wikiquote.org/wiki/Латинские_выражения

3. в 1993-м — кредитный рынок;
4. в 1994-м — что такое девелопмент;
5. в 1995-м — рынок M&A;
6. в 2001-м — рынок земли.

Вспомним самое начало — 1988 г. Уже начали привозить из-за рубежа первые персональные компьютеры. На них был спрос со стороны всевозможных НИИ, и было предложение со стороны кооперативов, посредников и иностранных студентов. Но для оперирования на этом рынке необходимо было знать предметную область. Надо было разбираться в компьютерах, в их «начинке» и корректности их работы. Соответственно, большие деньги своим трудом мог заработать тот, кто уже тогда хорошо разбирался в только появившихся персональных компьютерах. Где можно было получить такое знание, если в вузах его не преподавали, прежде всего, по причине отсутствия таких знаний даже у профессоров? Тот, кто читал иностранные книги по этой тематике, собирал по крупицам эти знания и тут же внедрял их на практике — именно тот и зарабатывал приличные деньги без вложения финансового или производственного капитала. Но уже к 1992 г. таких предпринимателей стало достаточно много, и доходность в данной сфере бизнеса сразу же резко снизилась.

Потом в стране начал появляться фондовый рынок. В 1991 г. на РТСБ начали торговать акциями. Знаний о работе рынка ценных бумаг не было ни у кого. Не было вообще никаких законов об обращении фондовых ценностей. Только в 1992 г. появилась инструкция Минфина №600 с определениями акции и облигации. При этом законодательных определений форварда, фьючерса, варранта не существовало. Университеты не давали знаний по этому поводу, а если и давали — то знания эти сильно расходились с действительностью. Один из самых уважаемых профессоров Финансовой академии в 1992 г. искренне хвалился перед студентами, что смог купить акции «Менатеп» без очереди, поскольку среди основателей были его студенты. Даже перед собой он не ставил вопрос обеспеченности данных вложений.

Соответственно, в 1991–1993 гг. каждый, кто тем или иным способом понял суть ценных бумаг, принцип работы фондового рынка и правила обращения фондовых ценностей, смогли без серьезных капиталовложений, только вложив свой Интеллектуальный капитал предпринимателя, заработать весьма значительный капитал. К 1993–1994 гг. финансовых брокеров уже стало много, и «бешеные сверхдоходы» на фондовом рынке, соответственно, стали редкостью.

Начиная с 1992 г. быстрыми темпами начал развиваться кредитный рынок. В 1993 г. гиперинфляция позволила получать баснословные прибыли тем предпринимателям, которые к этому моменту знали, что означают слова «купить деньги» и «продать деньги». Это знание в той или иной форме можно было получить в Финансовой академии. Правда, только теоретическое. От практики многие преподаватели были далеки безнадежно. Даже преподаватели, работавшие в то время во Внешэкономбанке и читавшие курс «Валютные расчеты», были твердо уверены, что плата в 1000 (тысячу) долларов за валютный платеж является адекватной и рыночной. А уж «Инструкцию №1» Центробанка России грамотно изучить можно было только на практике. К 1992 г. любой толковый предприниматель, знавший план счетов коммерческого банка и «Инструкцию №1», мог зарабатывать очень большие деньги исключительно на вложении в бизнес своего Интеллектуального капитала. А если он имел еще и порядка 40 000 (сорок тысяч) долларов и понимал, что стоит их вложить в создание банка, а этого в тот момент было достаточно для создания банка³⁰, то прибыли становились просто гигантскими. В момент, когда межбанковская ставка по рублям доходила до 240% годовых, толковый предприниматель своим Интеллектуальным капиталом зарабатывал очень много.

³⁰ Минимальный уставный капитал банка летом 1992 г. составлял 5 000 000 (пять миллионов) рублей при курсе доллара 125 рублей за доллар.

К 1995 г. гиперинфляция прекратилась, зато юридические риски кредитования выросли значительно, и бизнес «продажи-покупки денег» перестал быть сверхприбыльным.

Начиная с 1994 г. началось быстрое развитие еще одного нового бизнеса — девелопмента. Умные и любопытные предприниматели узнали, что вкладывать деньги в новое строительство или реконструкцию уже существующих зданий с целью их последующей продажи — весьма прибыльное дело. Развивающийся российский рынок нуждался в новой и качественной недвижимости, и ее стоимость быстро росла. Поэтому и доходы в этой сфере также быстро росли. Но для того чтобы оперировать на нем, нужны были знания организации девелоперского процесса: как правильно купить недвижимость с безукоризненным «титолом», как юридически верно оформить проектную и исходно-разрешительную документацию, как правильно найти подрядчика, где взять «длинный» кредит по разумной ставке, как организовать тщательный технадзор за подрядчиком и, наконец, как безопасно поменять дорогое построенное здание на большое количество денег. Для такого бизнеса требовался огромный Интеллектуальный капитал сразу в нескольких сферах: юриспруденция, финансы, архитектура, строительство. И только тот, у кого этот многосторонний Интеллектуальный капитал был, смог зарабатывать по-настоящему большие деньги, добиться суперуспеха. Доходность на этом рынке упала до среднерыночной только к 2003–2005 г.

С 1995 г. в российской экономике начал активно развиваться рынок скупки контрольных пакетов акций предприятий. Коллективы рабочих, бесплатно получивших от государства акции заводов и фабрик, по причинам, которые будут детально рассмотрены позднее, оказались неэффективными собственниками. У них не было достаточных знаний об управлении предприятиями, знаний о поставщиках сырья и о покупателях продукции. Акции не приносили им никаких значимых дивидендов, поскольку имевшийся в тот момент на этих заводах топ-менеджмент настолько неграмотно вел бизнес,

что даже зарплату рабочие получали несвоевременно. Соответственно, они с удовольствием за бесценок готовы были продавать свои акции любому желающему. Обычно цена покупки акций у одного рабочего колебалась от 500 до 3000 долларов. Достаточно большой завод в Москве можно было купить за 300 000 — 400 000 долларов. Был случай, когда один из крупнейших хлебозаводов Москвы был выкуплен по цене «трехкомнатной квартиры». Соответственно, предприниматели, обладавшие достаточным Интеллектуальным капиталом в сферах корпоративного права, фондового права и кредитного рынка, очень недорого покупали не только заводы, а целые отрасли экономики. Практически вся металлургия, машиностроение и химическая промышленность достались новым хозяевам очень недорого только по той причине, что именно они обладали этим набором знаний и навыков, а другие предприниматели — нет. Именно тогда появился анекдот «Настоящий олигарх не продает Родину — он ее скупает». К 2002–2005 г. все доходные отрасли экономики были скуплены, сверхдоходность на рынке скупки заводов и фабрик прекратилась.

С 2001 г., с принятием Земельного кодекса РФ, в России начинает формироваться рынок земли. И опять мало кто в тот период верил, что земля в России окончательно может превратиться в объект купли-продажи. Еще были сильны прежние представления о земле как общенародном достоянии. Однако те, кто быстрее всех осознал, что в условиях развивающегося российского рынка земля рано или поздно, но будет включена в орбиту товарно-денежных отношений, очень много выиграли. Те, кто в этот период начал скупать акции колхозов и земельные паи, заработали огромные деньги. Так же, как и при скупке заводов, сельхозпредприятие, владевшее тысячами гектаров земли, вполне можно было приобрести очень недорого. Но для этого требовались знания не только юриспруденции, корпоративного права и финансов, земельного права и сельскохозяйственного производства. Требовалось стратегическое мышление — понимание в голове, что земля станет полноправным объектом

рыночных отношений. А такой Интеллектуальный капитал имели в своей голове далеко не все предприниматели. До 2005–2007 г. «недоверчивые инвесторы», не успевшие вложиться в эту отрасль, оправдывая себя, шутили: «Есть три метода потерять деньги. Самый быстрый — казино, самый приятный — женщины, самый надежный — сельское хозяйство». С 2007 г. всем стала ясна реальная стоимость земли и шутки прекратились. Но и «бесхозная» дорогая земля кончилась тоже. «Русский народ задним умом крепок».

Приведенные примеры показывают, что добивается суперуспеха, зарабатывает миллиарды тот, кто раньше остальных овладевает новыми знаниями, которыми можно эффективно оперировать на еще несформировавшемся новом рынке, когда нет серьезных конкурентов. Как только этот Интеллектуальный капитал становится достоянием широкого круга предпринимателей — появляются серьезные конкуренты, преимущество исчезает. В этом случае необходимо уходить с рынка и «переключаться» на что-то новое.

Это правило можно сформулировать так:

«Надо иметь знание тогда, когда этого никто не знает. С распространением знаний они обесцениваются».

«Кто узнал на год позже лидера, заработает в 10 раз меньше лидера, кто на 5 лет позже — ничего не заработает».

Слагаемое успеха: «Надо уметь выучивать новые знания раньше остальных», чтобы оперировать на еще несформировавшемся новом рынке, не имея острой конкурентной борьбы.

«В храме успеха нет открытых дверей. Каждый входящий пробивает свою дверь, которая плотно закрывается за ним для всех других и не пропускает даже его собственных детей» (Оризен Суэтт Марден).

Постоянное самообразование

Правило «выучивать новые знания раньше остальных» предполагает постоянную работу над собой. Учиться также тяжело, как и работать, поскольку учеба не привилегия, а обязанность успешного человека, а образование — это не только школа и университет, а прежде всего труд по усовершенствованию собственного мозга.

Дрю Хьюстон, сооснователь и гендиректор *Dropbox*, увлекся компьютерами еще в возрасте пяти лет, а свои первые стартапы начал создавать в старшей школе³¹.

«Единственная работа, достойная нас, — работа над собой» (Шон де Уоррен).

«Кто к ученью глух — хуже вора, сам у себя крадет»³².

Также имеет смысл запомнить правила:

«Вкладывая в себя знания, увеличиваешь свою собственную капитализацию».

«Если высыпать содержимое кошелька себе в голову, его уже никто у вас не отнимет» (Бенджамин Франклин).

«Есть только одно благо — знание и только одно зло — невежество» (Сократ).

«Русский народ задним умом крепок».

У спортсменов есть простое правило: перестал тренироваться — мышцы атрофировались. Также ведет себя и интеллект у любого человека: не нагружаешь — уменьшается за ненадобностью.

³¹ Самые молодые миллиардеры мира — 2014: рейтинг *Forbes*. URL: <http://m.forbes.ru/article.php?id=251866>

³² Фильм «Сказ про то, как царь Петр арапа женил» («Мосфильм», 1976, реж. А. Митта).

Надо знать кратко больше остальных

Все открытия делаются на стыках наук

У Юрия Николаевича Арабова есть интересное определение культуры, как артикуляции культурных связей: «Культура — это артикуляция связей между людьми и людьми, людьми и государством, людьми и природой, людьми и Богом»³³.

Развивая эту мысль, можно сказать, что открытие на стыке наук есть результат успешной артикуляции³⁴ между разными науками.

«Когда ты разносторонен — можно брать идеи из одной области и реализовывать их в другой. Берешь идею ДНК из биологии — и получаешь Нобелевскую премию по экономике. Прикладываешь к международной валютной системе мощный математический аппарат — и также попадаешь в лауреаты»³⁵.

К сожалению, иногда профессионалы настолько увлекаются изучением своей темы, что забывают оглядеться и посмотреть, что происходит в других отраслях науки. А в тех случаях, когда ученый даже не подозревает, как «работает» другая наука, это называют ограниченностью и иногда даже «профессиональным кретинизмом». Если же ученый хорошо знает две отрасли науки, он обычно делает открытие на их стыке.

Известный философ Михаил Александрович Розов, специалист в области философии науки и техники, говоря о той роли, какую в свое время сыграли междисциплинарные взаимодействия в развитии новых направлений, приводит следующие примеры. По

³³ Твардовская Е. Юрий Арабов: Культура — это артикуляция связей [интервью]. URL: <http://hraniteli-nasledia.com/articles/person/yuriy-arabov/yuriy-arabov-kultura-eto-artikulyatsiya-svyazey/>

³⁴ Где под артикуляцией мы будем понимать такую связь между дискурсивными элементами, в результате установления которой меняется сама их идентичность.

³⁵ Разносторонний Wiki-человек. URL: http://pritchi.ru/id_4040

его мнению, революции в химии XVII — первой половине XIX столетия были, в первую очередь, связаны с переносом в химию из физики идеалов количественного описания, представлений о силовых взаимодействиях между частицами и представлений об атомах.

Так, идеалы количественного описания обернулись необходимостью пересмотреть в химии в XVII–XVIII вв. флогистонную концепцию химических процессов³⁶. Представления о силовых взаимодействиях и атомистическом строении вещества, заимствованные из физики (механическая картина мира), способствовали формированию новой картины химической реальности. В этой картине взаимодействия химических элементов интерпретировались как действие «сил химического сродства» (А. Лавуазье, К. Бертолле), а химические элементы были представлены в качестве атомов вещества (Дальтон).

При этом у хорошего ученого, уже овладевшего какой-либо наукой, с «натренированным» интеллектом, в новой сфере исследований есть существенное преимущество: он смотрит на ситуацию свежим взглядом, который не «замылен» шаблонами, обычно вбиваемыми в голову еще в студенческом возрасте, когда молодые люди впитывают науку еще на стадии доверия, но не логического анализа. Когда Эйнштейна спросили, как делают изобретения, он в шутку ответил: «Все с детства знают, что то-то и то-то невозможно. Но всегда находится невежда, который этого не знает. Он-то и делает гениальное открытие».

В бизнесе точно так же.

³⁶ Термин «флогистон» был введен в науку в 1667 г. для объяснения процессов горения. Считалось, например, что при горении металлов происходит соединение земли и флогистона, который смешивается с воздухом и не может быть от него отделен. Позднее, после открытия кислорода теория флогистона была опровергнута наукой.

Много денег зарабатывается на стыках бизнесов

*Как много теряют люди
нелюбопытные!*

Александр Дюма.
«Сорок пять»

Если предприниматель знает только один тип бизнеса, он вынужден довольствоваться низкой маржинальностью и невеликой доходностью на капитал и наоборот, только глубокое знание двух или трех типов бизнесов в результате синтеза создает новый высокодоходный бизнес.

Когда человек занимается каким-то одним видом бизнеса, у него формируется вполне определенный подход, определенное видение того, как и что надо делать. Но когда он «переключается» на совершенно другой вид деятельности, его прошлый опыт остается с ним.

На первый взгляд кажется, он ему не нужен. Но это только на первый взгляд. С одной стороны, так легко от него не отделаться. В снятом виде он всегда будет присутствовать в сознании и в действиях.

С другой стороны, именно этот опыт позволит ему найти нестандартное для новой отрасли решение. Применение методов, которые он использовал раньше для решения одних задач, к другим объектам может дать поистине взрывной результат. Из истории науки также известно немало примеров, когда одна концептуальная схема накладывалась на другую область и приводила к совершенно необычным результатам³⁷.

³⁷ По мнению М. А. Розова, в истории современной физики примерами такого наложения могли бы служить философский анализ понятий пространства и времени, а также анализ операциональных оснований физической теории, проделанный Эйнштейном и предшествовавший перестройке представлений об абсолютном пространстве и времени классической физики.

Например, Нассим Талеб, приложив теорию случайностей и методы Монте-Карло к прогнозированию экономических событий, смог сформулировать принцип важных случайностей, «черных лебедей», который, в свою очередь, объяснил обязательность краха старейшей и казавшейся надежнейшей в мире страховой компании Ллойда³⁸.

Представьте, вы профессионально занимались экономикой в течение длительного времени. Но так случилось, что вы становитесь военачальником и принимаете непосредственное участие в военных действиях. Будет ли ваш прежний опыт оказывать на вас влияние при принятии решений на фронте? Конечно.

Принимая решения, куда двигаться, какую выбрать тактику ведения боя, как обезопасить своих солдат от удара противника, вы невольно будете сравнивать с тем, как бы вы поступили в той или иной экономической ситуации. И весьма велика вероятность того, что в итоге вы сумеете найти и предпринять какой-то нестандартный шаг.

Для врага он точно будет нестандартным, поскольку их военачальники владеют только военным искусством.

То же самое происходит и в бизнесе.

Например, библиотечное дело — малодоходное. Интернет, как провайдерский бизнес — среднедоходное. Соединение же Интернета с библиотечным делом (индексацией) и математическим аппаратом релевантности дает поисковые бизнесы типа *Google* с капитализацией в сотни миллиардов долларов.

Почтовое дело — малодоходное. Интернет как провайдерский бизнес — среднедоходное. Соединение их дает *Mail.ru* с капитализацией в миллиарды.

³⁸ Талеб Н. Н. Одураченные случайностью: скрытая роль шанса на рынках и в жизни / Пер. Т. С. Пушной. URL: http://g-forex.net/knigi/Nassim_Nicholas_Taleb-Fooled_by_Randomness.pdf

Выпуск проводных телефонов — дело средней доходности. Радио — бизнес средней доходности. Соединение их дает сотовую связь. Средний оператор сотовой связи стоит десятки миллиардов долларов³⁹.

Средний клерк в корпоративном банке на операциях с ценными бумагами зарабатывает весьма средне. Средний юрист в области корпоративного права зарабатывает также весьма средне. Соединение их дает бизнес инвестиционного банкинга. Средний инвестбанкир зарабатывает много.

Хороший художественный фильм приносит невеликую прибыль. Хороший мультфильм приносит невеликую прибыль. Соединение их дало «Аватар». Он принес миллиарды.

Большие деньги зарабатываются на скрещивании «ежика с ужом», на синергии между абсолютно невообразимых отраслей.

Это «разрыв шаблона», о котором будет более подробный разговор в соответствующем разделе, но это правда. Почему так?

Потому, что суть больших доходов именно в поиске абсолютно неинтересных, недоходных отраслей и вложении максимально большого Интеллектуального капитала предпринимателя для получения сверхприбыли. Проще говоря, изготовление «из дерьма конфетки». И хоть шаблон мышления может мешать это принять ряду читателей, и всегда найдутся «умники», заявляющие, что из дерьма может получиться только дерьмо, но на самом деле это не так.

Ранее описанное библиотечное дело было абсолютно невыгодным делом. Самая маленькая зарплата была именно у библиотекарей. С точки зрения бизнеса это было «дерьмо, а не бизнес». Но вложение в этот «дерьмовый» бизнес Интеллектуального капитала предпринимателей Ларри Пейджа и Сергея Бриана сделало его «конфеткой» по имени *Google*. И принесло им огромную прибавочную стоимость.

³⁹ В данных примерах работает «эффект масштаба», который будет рассмотрен в главе «Стратегическое мышление».

Таксисты всегда были весьма сложным слоем населения. Таксистский бизнес без слова «мафия» в словообращении присутствовал редко. Кто не сталкивался с «таксистской мафией» около вокзалов, аэропортов и иных мест концентрации платежеспособных пассажиров? С точки зрения бизнеса это всегда было «дерьмо». Но Трэвис Каланик вложил в этот бизнес свой Интеллектуальный капитал предпринимателя и создал «конфетку» под названием *Uber*. С огромной капитализацией.

Все логично — именно переход от стоимости «дерьма» к стоимости «конфетки» и содержит сверхприбыль. И именно этот переход и равен Интеллектуальному капиталу предпринимателя.

Максимальную прибыль можно получить в переводе абсолютно непривлекательных сегментов экономики в суперпривлекательные вложением неординарно большого Интеллектуального капитала предпринимателя.

Рост жизни не в одном развитии мышц.
По мере роста тела, в нем, как в храме,
Расти должно служенье духа и ума.

У. Шекспир. «Гамлет, принц датский»⁴⁰

Кстати, это произведение на момент создания имело тоже некое синтезированное уникальное знание. Шекспир в нем, задолго до Достоевского, наверное, первым в мире описал проведение неожиданного для подозреваемого и поэтому эффективного следственного эксперимента по обнаружению психологического следа преступления в мозге преступника методом соединения театрального представления с расследованием.

⁴⁰ Наверное, если не в рифму, но по смыслу, то «служенье духу и уму». — *Примеч. автора.*

Творческая предприимчивость и креативность

*Эрудит — резервуар знаний, но не
фонтан идей.*

Джеймс Норткот

Что означает термин «творческая предприимчивость»? Наверное, лучшим определением было бы «желание думать, синтезировать и внедрять нестандартные решения в сфере бизнеса».

Прежде всего предприниматель не должен быть ленивым. Как говорил Вольтер, ленивые люди обычно бывают посредственными. Но одного этого недостаточно. Он не должен быть ленивым именно в умственной деятельности. Мозг должен быть «живчиком». В нем постоянно должно «свербить».

«Миллионы людей видели, как падают яблоки, но только Ньютон спросил почему» (Бернард Барух)⁴¹.

Человек должен постоянно думать: «Как бы сделать супербизнес?» Все время изобретать и пробовать все новые и новые виды бизнесов. Обдумывать их. Пробовать реализовать. Креативно соединять разные знания и бизнесы. Синтезировать бизнесы в прямом смысле этого слова.

Если отталкиваться от определений пассионарности, как:

- неумной жажды деятельности⁴²;
- способности к сверхнапряжению⁴³;
- непреодолимого внутреннего стремления и способности к деятельности, направленной на изменение своей жизни и окружающей обстановки⁴⁴,

⁴¹ URL: <http://cityinfo/quote/man/234285>

⁴² Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. М.: Айрис-Пресс, 2016.

⁴³ Там же.

⁴⁴ URL: https://ru.m.wikipedia.org/wiki/Пассионарная_теория_этногенеза

то, несомненно, предприимчивость — это пассионарность в экономической жизни общества. А творческая предприимчивость — пассионарность в синтезе новых решений в экономической жизни.



Как отмечал Николай Бердяев: «Смысл вещей открывается не вхождением их в человека, при пассивной его установке к вещам, а творческой активностью человека, прорывающегося к смыслу за мир бессмыслицы»⁴⁵.

Понятие «креативность» в бизнесе во многом пересекается с понятием «творческой предприимчивости».

Это именно творческие наклонности, проявляющиеся в применении нестандартных методов в решении задач экономического характера.

⁴⁵ Бердяев Н. О назначении человека. М.: АСТ, 2010.

«Воображение важнее, чем знание» (Альберт Эйнштейн)⁴⁶.

«Каждый великий успех науки имеет своим истоком великую дерзость воображения» (Джон Дьюи)⁴⁷.

Но реализовать этот нестандартный подход в творчестве гораздо легче, применяя методы одного вида бизнеса в другом. Именно в процессе синтеза бизнес-методов из разных отраслей и проявляется креативность, как творческая предприимчивость.

Удачно внедренная новая бизнес-методика, выросшая на творческой предприимчивости и креативности, и называется эффективной инновацией.

Корреспондент *BBC Capital* Мур обратился к посетителям и авторам сайта вопросов и ответов *Quora* с вопросом: «Что отличает миллиардеров от миллионеров?» И вот какие ответы в том числе он получил:

- «Миллиардеры считают мир “ощутимо гибким, понимают мир и хотят его основательно изменить”».
- «Они ищут недостатки системы, находят большие пробелы и придумывают, что можно создать, чтобы воспользоваться этими возможностями»⁴⁸.

Понятие предприимчивости всегда пересекается именно с понятием активности. В случае суперуспеха — гиперактивности и креативности. Именно про гиперактивного предпринимателя сказано: «В каждой бочке затычка». И именно таким и является обычный «средний» миллиардер.

Задача заработать миллиард — это классическая сверхзадача. «Что такое сверхзадача? Это то, что (постепенно или вдруг) стало очень важно; очень нужно; чего безумно хочется; или, наконец, чего не избежать. Но выполнение ее нельзя купить, нельзя украсть —

⁴⁶ URL: https://ru.wikiquote.org/wiki/Альберт_Эйнштейн

⁴⁷ URL: <http://tsitaty.com/автор/джон-дьюи>

⁴⁸ Аманасов М. Можете ли вы отличить миллионера от миллиардера? URL: http://www.bbc.co.uk/russian/business/2014/10/141030_vert_cap_billionaires_versus_millionaires

нельзя даже взять напрокат. Сверхзадачу можно выполнить, только включив свой творческий потенциал. И далее, по принципу положительной обратной связи — творческая задача (сверхзадача) — мысль — активирует возможности мозга; мысль развивается, обрастает деталями — мозговой творческий потенциал активируется, и вот уже не сразу, но скоро — думать становится легко и приятно, мысль обрастает не только деталями, но и творческой радостью, эмоцией. Нерешаемая, невыполнимая вчера задача становится решаемой, выполнимой — такой, или почти совсем такой, какими были задачи “раньше”, тогда, когда проблемы “быть или не быть” (могу или не могу) не было. Человек открыл, казалось бы, не просто закрытую, а забитую дверь — в свое возрождение, возвращается в свой рабочий возраст. Сверхзадачи иногда (да, в общем, и нередко) ставит сама жизнь, они возникают перед нами, вызывая вопрос: “принять или не принять”. И сверхзадачу можно принять — или, зная ее потенции, смоделировать. А также иногда (хотя и нечасто) нельзя не принять. Сверхзадачу нельзя решить по стереотипу, матрицы стереотипа нет, ее надо решать заново», — писала российский нейрофизиолог Н. П. Бехтерева.

Гениальность состоит в том, что «рецепт» подходит абсолютно всем, не только работникам умственного труда. «Просто надо пробовать нетривиально решать свои проблемы, даже бытовые. В жизни каждого человека происходит очень много всего, что может задействовать мозг, заставить его придумать нечто неординарное», — объясняла она окружающим⁴⁹.

Но эта предприимчивость и креативность должна всегда воспроизводиться только через критическое мышление, о котором разговор будет ниже. Иначе «инновационный зуд» до добра не доведет.

Как говорил Некрасов, «осторожность, осторожность, осторожность, господа».

⁴⁹ Кокурина Е. Код жизни Натальи Бехтеревой. URL: <http://www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=3f816d25-3a6d-4b88-9d60-c097d773f917>

Опыт



Если творчество и креативность — это теоретический синтез знаний, то опыт возникает исключительно из практики.

Один из анекдотов сравнивает свой опыт, чужой опыт и творчество-креативность.

«В России есть три вида образования, как жить: начальное, среднее и высшее.

Начальное образование, как жить, — это когда человек учится на своих ошибках.

Среднее образование, как жить, — когда учится на чужих ошибках.

Высшее образование, как жить, — это когда человек учится жить на ошибках в законах».

Этот анекдот дает следующие установки: чтобы избежать ошибок, нужно использовать опыт, но чтобы набраться опыта, надо совершать ошибки. Именно поэтому лучше использовать чужой опыт, чтобы учиться не на своих ошибках. Но самое главное — не только учитывать свой и чужой опыт, а анализировать ситуацию и синтезировать свои решения и программы действий.

Аналитическая часть мозга, «процессор», позволяет творить. Но именно внедрение в бизнес творческих идей, через процесс «набивания шишек» и познания «подводных камней» позволяет наполнить память не теоретическими, а фактическими знаниями и уже на основании этой «базы знаний» точнее построить в своем мозгу картину окружающего мира, сделать ее более адекватной.

И именно опыт, как результат знаний, полученных непосредственно, а не из книг и средств массовой информации, имеет наивысшую ценность.

Ценность опыта заключается, прежде всего в том, что человек, получивший его, может намного быстрее и точнее принимать решения, чем только теоретик.

Опытные бизнесмены снисходительно именуют теоретиков от бизнеса «ботаниками», про себя отмечая, что «за одного битого двух небитых дают».

Молодежь всегда умнее в смысле творчества, теоретические знания свежи в их памяти и отсутствие опыта всегда является отсутствием границ в креативности, «старики» же, имея память своих и чужих ошибок, быстрее отсекают хоть и креативные, но неправильные решения, поскольку их картина окружающей среды является гораздо более полной, чем у молодежи.

Например, очень невысокий эффект имеет прочтение повести «Трудно быть богом» Аркадия и Бориса Стругацких в возрасте до 35 лет. Молодежь не просто верит людям, но хочет им верить, и даже обжигаясь на этом доверии, все равно доверяет им. Только получив к 35–40 годам жизненный опыт в виде неоднократных

примеров лжи, глупости, предательства и скотства, можно понять, почему главный герой решил истребить население планеты.

Как говорил Уинстон Черчилль, «если человек в молодости не был либералом, то у него нет сердца, если в зрелом возрасте не стал консерватором, то у него нет ума»⁵⁰.

У нас на военной кафедре преподавал майор Шмидт, который часто повторял студентам одну и ту же фразу: «Все, что торчит из окопа, будет отстрелено нахрен!». И будучи молодыми и глупыми, студенты смеялись над ним, не понимали смысла высказывания. И только уже после достижения возраста в 40 лет, набравшись опыта, бывшие студенты с благодарностью вспоминают майора Шмидта, пытавшегося вбить в тупые студенческие головы основы самосохранения не только в военных условиях, но и в обычной жизни.

Любопытным примером также может являться анализ в оценке личности таких весовых коэффициентов, как сила, красота, порядочность, ум.

Ребенок редко в состоянии оценить ум собеседника и обычно склонен доверять собеседникам, не опираясь на оценку возможной порядочности, ценит прямо видимые факторы — силу, отчасти красоту.

возраст	ум	сила	красота	порядочность
10	5%	70%	20%	5%

Молодежь, часто руководимая гормонами, прежде всего оценивает красоту и уже в меньшей степени силу. Но с возрастом и опытом уже более уважительно относится к уму и порядочности.

возраст	ум	сила	красота	порядочность
20	20%	20%	40%	20%

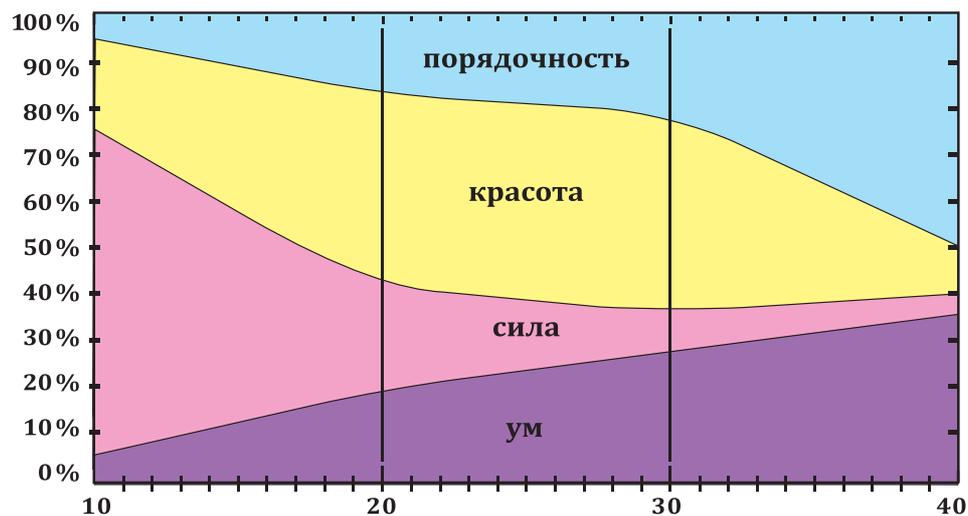
⁵⁰ Стоило бы добавить «и опыта». — Примеч. автора.

К «излету» молодости люди становятся несколько более прагматичны к красоте и еще более внимательно взвешивают ум и порядочность собеседника. Сила же почти перестает интересовать их.

возраст	ум	сила	красота	порядочность
30	30%	10%	30%	30%

А в зрелом возрасте их интересуют прежде всего порядочность и ум. Ни красота, ни сила собеседника уже не интересуют.

возраст	ум	сила	красота	порядочность
40	40%	5%	5%	50%



Опора на опыт позволяет предпринимателю намного быстрее, а главное точнее ориентироваться в самых разных ситуациях. Поэтому успешный предприниматель — это не только тот, кто все знает, а тот, кто еще и быстро учится, накапливает опыт и руководствуется им при принятии решений.

Опасность пропаганды некоторых видов знаний

Лишних знаний не бывает.

Как известно, мы знаем далеко не все. Мы даже не представляем себе, сколько важного мы еще не знаем. Самым ужасным является то, что некоторые знания теряются, забываются или же намеренно предаются забвению.

Важно понимать, что не только любые знания, но особенно запрещенные, чаще всего могут быть важной составляющей технологии суперуспеха.

Но в очень многих случаях пропагандировать их строжайше запрещено.

Нацизм и фашизм

Чтобы бить врага, надо знать его оружие.

Михаил Шолохов «Поднятая целина»⁵¹

Например, ни в коем случае нельзя пропагандировать не только нацизм или фашизм, но и лозунги, ими использованные, хотя они могут существовать и в «демократических» обществах в несколько искаженном виде.

Например, можно пропагандировать и хвалить девиз «Semper fidelis»⁵² — «Всегда верен», потому что это девиз морской пехоты

⁵¹ URL: <http://www.litra.ru/fullwork/get/woid/00013601184773070714/page/47/>

⁵² Иногда сокращаемый до «Semper fi».

США. А пропагандировать девиз «Моя честь зовется верность», обладающий тем же смыслом, запрещается категорически, поскольку это девиз *Schutzstaffel*, более известных как войска СС.

Необходимо ли понимать теоретическую базу нацизма и знать «Майн кампф»? Обязательно. Как минимум для того, чтобы понимать причины Второй мировой войны, унесшей более 20 миллионов жизней россиян, и сделать все для недопущения повторения этой трагедии. Как максимум для того, чтобы понимать различия между фашизмом Ильина, произведения которого открыто изучаются и цитируются высшими руководителями России, и нацизмом Гитлера⁵³.

Но пропагандировать «Майн кампф» строжайше запрещено.

В 1938 г. деление ядра открыли в нацистской Германии Отто Ган и Лиза Мейтнер. Нильс Бор и иные американские ученые описали это открытие позже, но по идеологическим причинам для широких масс неспециалистов по ядерной физике именно они считаются изобретателями процесса деления ядра.

Именно в нацистской Германии, в том числе за 4 года «Геринговой четырехлетки», изобретено и начато внедрение множества технологий, которые сформировали облик современного мира. По Ричарду Эвансу, английскому историку-антинацисту, это:

⁵³ И. А. Ильин, известный русский философ и публицист, был выслан из России в 1922 году и до 1934 г. работал в Русском научном институте в Берлине. В определенной степени он оправдывал фашизм, отмечая, что он стал естественной реакцией на большевизм, на наступление левого тоталитаризма. По его мнению, фашизм исходил из здорового национально-патриотического чувства, без формирования которого ни один народ не может ни самоутвердиться, ни развиваться. На вопрос о том, что сделал Гитлер? Он отвечал, что Гитлер остановил процесс большевизации в Германии и тем самым оказал величайшую услугу всей Европе. — См.: *Ильин И. А. Национал-социализм. Новый дух (1933); Ильин И. А. О фашизме (1948).*

1. реактивный двигатель,
2. дизель,
3. магнитофон,
4. рентгеновская трубка,
5. инфракрасная аэрофотосъемка,
6. цветная фотография,
7. телевидение,
8. холодная экструзия стали,
9. электронный микроскоп,
10. электронный компьютер,
11. межконтинентальные баллистические ракеты⁵⁴.

До сих пор большинство ученых и технологов не понимают, как можно за такой небольшой срок совершить такой резкий технологический скачок сразу в ряде направлений. И анализ данного рывка, очевидно, поможет человечеству совершить рывок в своем развитии. Может быть, он был связан с отложенным за время войн внедрением открытий, может быть, с эффективным вложением средств в новые оборонные технологии, может быть, с развитием инфраструктуры страны, прежде всего транспортной.

Изучать этот технологический рывок необходимо обязательно. Но ни в коем случае нельзя пропагандировать его в связи с нацизмом и фашизмом.

⁵⁴ *Эванс Р. Третий рейх. Дни триумфа 1933–1939. М.: Астрель, 2010. С. 340.*

Неполиткорректная генетика

Некоторые знания напрямую политически опасны.

Например, Джеймс Уотсон, ученый, расшифровавший геном человека и получивший за это Нобелевскую премию, заявил, что у черной расы нет гена, отвечающего за быстрое развитие мозга.

Действительно, негры на протяжении всей своей истории не изобрели колеса, не построили двухэтажного здания, не создали механизмы.

Но данное утверждение прямо противоречит Всемирной декларации прав человека — основе Конституции США⁵⁵. Там четко написано, что все люди рождены равными⁵⁶, а Уотсон сделал прямое утверждение, что от рождения они не равны. И, несмотря на свободу высказываний, сразу начались публичные гонения на его исследования⁵⁷, призывы лишить его Нобелевской премии, да и вообще запретить ему заниматься генетикой.

При этом знать его утверждение необходимо обязательно. Например, оно может принести большой успех при фондовой игре — «арбитраже» на темпы развития африканских государств с открытой или закрытой политикой привлечения иностранных специалистов.

⁵⁵ В ст. 19 Конституции РФ сказано: «Государство гарантирует равенство прав и свобод человека и гражданина независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств. Запрещаются любые формы ограничения прав граждан по признакам социальной, расовой, национальной, языковой или религиозной принадлежности».

⁵⁶ «Все люди рождены свободными и равными в достоинстве и правах... Каждый имеет право на все права и свободы, сформулированные в Декларации, без какого-либо различия, связанного, например, с расой, цветом кожи...»

⁵⁷ Нобелевский лауреат доктор Уотсон заявил: негры глупее белых. URL: <http://www.newsru.com/world/17oct2007/drwatson.html>

Но публично заявлять при этом об использовании данных Джеймса Уотсона, да еще находясь в этих странах, точно не стоит. Да и в других странах тоже.

Все «собачники» и «лошадники» знают, что ум и обучаемость, а также способность быстро соображать, передаются у лошадок и собачек по наследству.

«Историк русского коннозаводства Н. Граневский писал: “Граф Орлов-Чесменский доказал, что если упряжную лошадь упражнять в рысистых бегах и потом, следуя прежней системе, случать также с испытанной лошастью, и приплод снова упражнять, то через несколько удачных поколений и усиленных упражнений выйдет рысак или лошадь, от которой могут быть произведены лошади всех сортов для упряжи”. Выходит, граф Орлов задолго до Дарвина знал, что нужное качество у лошади можно воспитать, и оно в неизменном виде закрепится в потомстве»⁵⁸.

Сложно представить, что у приматов homo sapiens может быть по-другому. Но вслух говорить об этом опасно.

Ларри Саммерс однажды решил, что он достиг того уровня положения в обществе, на котором позволительно свободно обсуждать «скользкие» темы и говорить то, что он думает, не обращая внимания на опасность пропаганды подобных знаний.

Ведь он был:

1. членом Бильдербергского клуба;
2. членом Совета по международным отношениям;
3. министром финансов при Клинтоне;
4. главным экономистом во Всемирном банке;
5. бакалавром Массачусетского технологического института;
6. доктором философии и президентом Гарвардского университета;
7. протеже Дэвида Рокфеллера;

⁵⁸ Русские предприниматели. Двигатели прогресса / Сост. Мудрова И. А. М.: ЗАО Издательство Центр-полиграф, 2015. С. 76.

8. учеником Роберта Рубина;

9. племянником двух лауреатов Нобелевской премии — П. Самуэльсона и К. Эрроу.

Он с высоты своего положения попытался рассказать, что у мужчин и женщин различается социальная дисперсия по уму: очень умных и очень глупых мужчин больше, чем очень умных и очень глупых женщин. Поэтому, по его мнению, как среди заключенных, так и среди ученых больше мужчин, чем женщин. Такой вывод вызвал соответствующий общественный резонанс, возник скандал, и Саммерс потерял работу президента Гарвардского университета⁵⁹.

⁵⁹ См.: *Талей Н. Н.* Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса / Пер. с англ. Н. Караева. М.: КоЛибри: Азбука-Аттикус, 2015. С. 274.

Злоупотребления высших чиновников

Весьма опасно говорить вслух о том, откуда берутся огромные состояния у ряда высокопоставленных чиновников.

В 1922 г. в журнале «Экономист» вышла статья А. Н. Фролова, посвященная анализу «паровозной сделки» 1921 г. В ней автор справедливо недоумевал, как можно было заказать в Швеции 1000 паровозов, да еще на заводе, выпускающем их лишь по 40 штук в год? Как советская власть могла согласиться выдать под этот курируемый Троцким контракт огромный аванс золотом в размере четверти золотого запаса страны и почему она готова была ждать несколько лет, пока шведы завод расширят? Почему вообще надо было заказывать паровозы в Швеции, не лучше было бы накормить своих рабочих, а не обогащать иностранных капиталистов? Почему не отдали заказ тому же Путиловскому заводу, выпускавшему до войны более 200 паровозов в год? Почему не обратили внимания на то, что число имеющихся паровозов было избыточно, а свободными от работы числилось 1200 паровозов⁶⁰? Смущала Фролова и стоимостная сторона сделки: паровозы почему-то были заказаны по цене, чуть ли не вдвое превышающей довоенную. И из всего этого напрашивался вполне определенный вывод: либо новые власти совершенно не умеют хозяйствовать, либо они сознательно предают национальные интересы ради достижения каких-то других и, очевидно, сомнительных целей.

Очень скоро после этого Ленин в письме Дзержинскому высказал мысль, что с журналом «Экономист», «явным центром белогвардейцев», пора кончать. «Надо, — предлагает он, — поставить дело так, чтобы этих “военных шпионов”, “растлителей

⁶⁰ *Иголкин А. А.* Ленинский нарком: у истоков советской коррупции. URL: http://www.nivestnik.ru/2004_1/4.shtml

учащейся молодежи” излавливать систематически и “высылать за границу”»⁶¹.

Предпринимателю, особенно занимавшемуся тяжелым машиностроением, к сожалению, в тот момент, не в России, обязательно надо было понимать рычаги и мотивации действий Троцкого и Ленина, но заявлять об этом вслух, находясь в России, было бы весьма неосторожно.

Сейчас предпринимателям, оперирующим в нефтяном бизнесе в России, просто необходимо понимать, какое предприятие кем из чиновников «курируется». Без этих знаний невозможно проработать в оптовом нефтяном рынке хотя бы год. И очень важно это знать и учитывать при составлении таких прогнозов, как цены на нефть и темпы развития России. Но говорить об этом вслух весьма чревато неприятными последствиями.

В 2015 г. вышел фильм Майкла Куэста «Убить гонца» (Kill the Messenger), в котором описывалась история жизни журналиста Гэри Уэбба, лауреата Пулитцеровской премии. Он предал гласности материалы, свидетельствующие о роли ЦРУ в продаже наркотиков в южных кварталах Лос-Анджелеса на сумму более миллиарда долларов с последующей закупкой на вырученные деньги оружия и переправки его никарагуанским «контрас». В декабре 2004 г. Гэри Уэбб погиб от двух пулевых ранений в голову: по версии следствия, журналист покончил с собой⁶².

Знать такую информацию предпринимателю необходимо. Как для прогнозирования эффективности работы предприятий южного Лос-Анджелеса, так и для прогнозирования развития Никарагуа.

⁶¹ Якутин Н., Князев А. Выпавший из гнезда // Экономика и жизнь. 2012. № 25 (9441).

⁶² Садовская-Комлач М. «Убить гонца»: (не)придуманное журналистское расследование. URL: <http://mediakritika.by/article/2564/ubit-gonca-nepridumannoe-zhurnalistskoe-rassledovanie>

При этом принародно высказывать свое мнение по этому или ему подобному поводу — себе дороже. Высокопоставленные чиновники де-факто контролируют государство. А государство это — вооруженная группа лиц, навязывающая свое мнение большинству. Мнение государства часто бывает неверно, но спорить с ним опасно по определению, или, как говорили древние, Vincula da linguæ vel tibi vincla dabit — Свяжи сам свой язык, не то он тебя свяжет⁶³.

⁶³ Публилий Сир. Сентенции. / Пер. Е. М. Штаерман. // ВДИ, Изд-во «Наука», М., 1981, №4 (158).

Интеллектуальная сегрегация

Нельзя пропагандировать интеллектуальную сегрегацию. Однако в реальной жизни интеллектуальная сегрегация существует.

Несмотря на презумпцию равенства людей, на самом деле:

1. в университеты не берут людей ниже определенного балла по ЕГЭ;
2. свидетельство о среднем образовании не дают тем, кто не может (не умеет) читать;
3. в профессора не пускают людей без высшего образования и даже преподавателей, долгое время проработавших в вузе, но не имеющих степени доктора наук;
4. в летчики не пускают людей, не окончивших летное училище;
5. автомобиль не дают водить тому, у кого нет прав. При экзамене презюмируется, что если интеллектуальный уровень не будет пройден, человек будет сегрегирован;
6. даже чернорабочим на стройку не берут без прохождения экзамена по технике безопасности.

Де-факто нет ситуаций, где люди были бы равны, но пропагандировать это нельзя.

Глупое большинство

Худших везде большинство.

Биант Приенский,
древнегреческий мудрец и
общественный деятель, один из
семи особо почитаемых
мудрецов

• Бертран Рассел: «Любая общераспространенная идея скорее всего глупа, поскольку большинство людей глупо». «Лишь очень глупый человек может искренне разделять предрассудки большей половины нации».

• Эдгар Аллан По: «Мнение большинства — всегда ошибочно, ибо большинство людей — идиоты».

• Сенека: «На этой стороне явное большинство — значит, именно эта сторона хуже. Не настолько хорошо обстоят дела с человечеством, чтобы большинство голосовало за лучшее».

• Марк Твен: «Если вы заметили, что вы на стороне большинства, это верный признак того, что пора меняться».

• И. Гете: «Нет ничего отвратительнее большинства».

• Мартти Ларни: «Большинство всегда за тем, кто привлекает на свою сторону дураков»⁶⁴.

• И. Ибсен: «Большинство никогда не бывает право. Никогда, — говорю я! Это одна из тех общепринятых лживых условностей, против которых обязан восставать каждый свободный и мыслящий человек. Из каких людей составляется большинство в стране? Из умных или глупых? Я думаю, все согласятся, что глупые люди составляют страшное, подавляющее большинство на всем земном шаре»⁶⁵.

⁶⁴ Афоризмы и цитаты про большинство. URL: <http://city.su/aforizmy-i-city-pro-bolshinstvo>

⁶⁵ Там же. URL: <http://city.su/aforizmy-i-city-pro-bolshinstvo>

После того как мы несколько структурировали понятие знания и его критерии, определив необходимые составляющие для понятия «умный человек», зададим себе вопрос: сколько в мире реально умных людей?

И окажется, что не так уж и много.

Часть людей не умеет быстро впитывать знания.

Другая часть не хочет много и упорно учиться.

Третья часть просто ленится думать.

А четвертая часть ленится и думать, и что-либо делать, поэтому и опыта тоже не имеет.

Наконец, пятая часть просто забывает и выученные, и вновь приобретенные знания.

И оказывается, что людей, соответствующих всем вышеописанным критериям, чрезвычайно мало.

И личный опыт это подтверждает. Например, все учились в школах и вузах. Сколько в классе или группе обычно отличников? Не очень много, как и отпетых двоечников. Основная масса — это середнячки.

Или посмотрим на преподавателей. Много ли на 100 преподавателей приходится действительно очень хороших, достойных учителей? Примерно 5–6. А сколько явно недостаточно умных? Примерно столько же.

И в любой фирме, компании, на любом заводе и фабрике ситуация та же. Умных людей почему-то мало.

Почему?

Приложение теории Гаусса в социологии

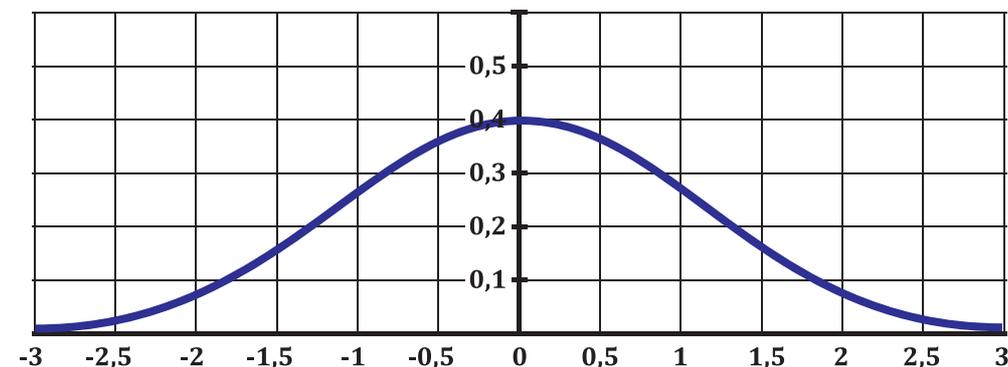
Ограниченность недалеких людей компенсируется неограниченностью их количества.

Неустановленный источник

В различных областях науки широко применяется так называемая кривая Гаусса (гауссиана), по имени Иоганна Карла Фридриха Гаусса — великого физика, математика и астронома. В свое время он сформулировал закон нормального распределения, в соответствии с которым любая физическая величина подчиняется нормальному распределению, когда она подвержена влиянию огромного числа случайных помех.

$$f(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-\mu)^2}{2\sigma^2}} \approx e^{-x^2}$$

КРИВАЯ ГАУССА



Откуда взялась теория Гаусса?

Великий Иоганн Карл Фридрих Гаусс проводил опыты по капанию из пипетки, закрепленной на штативе. В одно и то же место капли не попадали. Решил, что стол качается, подложил под ножку деревяшку. Не попадают в одно место. Решил, что ветер дует, закрыл окно, дверь, подложил тряпку под дверь. Все равно разброс. Задержал шторы, выключил свет. Опять не попадает. Тогда он бросил физику и создал «Теорию ошибок», или, как говорят физики, «погрешностей», которая сейчас является частью высшей математики, в частности теории вероятности и теории сложных систем.

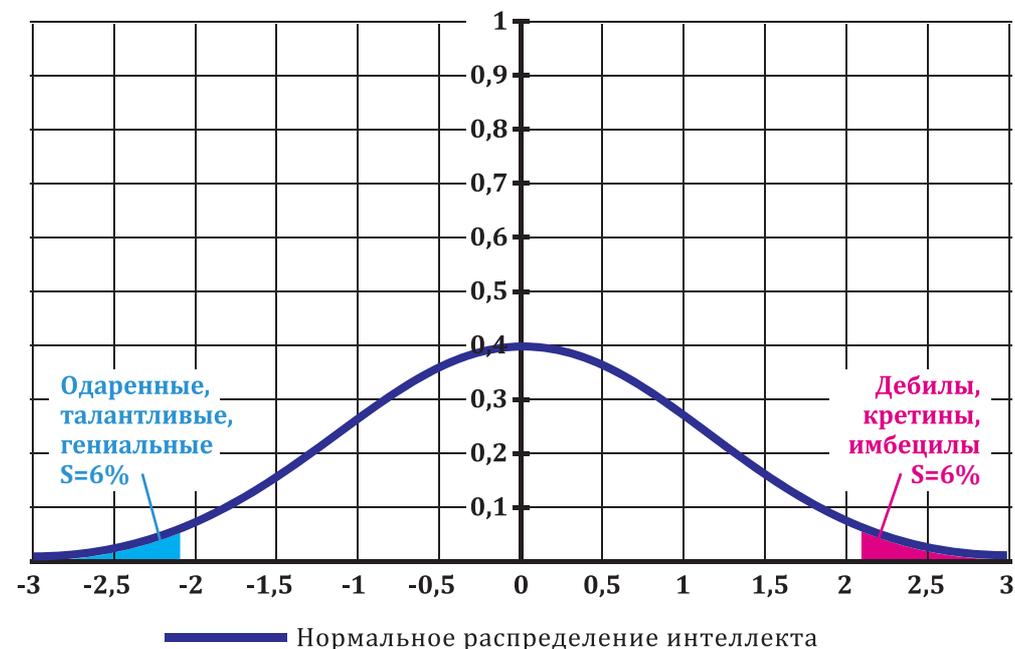
Большинство совокупных погрешностей (ошибок) в природе и обществе подчиняется закону нормального распределения Гаусса. Этот закон нормального распределения и представляет собой кривую Гаусса (нормальное эмпирическое статистическое распределение), графическое изображение которого напоминает колокол (bell curve), на вершине которого покоятся наиболее часто встречающиеся значения. Чем ближе к краям, тем значение ниже.

В соответствии с теорией Гаусса, заметные отклонения встречаются значительно реже, чем средние величины. Закон начинает действовать в группе при условии: чем больше элементов, тем нагляднее проявляется «нормальное распределение» — шире разброс крайних значений и более выражен горб середины.

Когда оказалось, что такая ситуация крайне широко распространена в природе и обществе, кривая Гаусса нашла широкое распространение при исследовании свойств личности человека в социологии и может быть применена, например, для характеристики живых организмов в популяции.

В том числе, распределение умных людей в обществе подчиняется закону нормального распределения Гаусса, и, по его теории, большинство населения, к сожалению, неумно.

НОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТА



Еще Станиславский отмечал: «Гении рождаются веками, большие таланты — десятилетиями, таланты — годами, посредственности — днями и бездарности — часами». А Бернард Шоу достаточно математично утверждал, что «2 процента людей — думает, 3 процента — думает, что они думают, а 95 процентов людей лучше умрут, чем будут думать».

В упрощенной форме это правило звучит: «Трое умнее, чем пятеро»⁶⁶, что созвучно с древней истиной «худших всегда большинство».

Это распределение работает в любых человеческих коллективах.

Даже среди чернорабочих всегда найдется человек, знающий философию или высшую математику. Он будет только один на 30–40 человек, но он будет обязательно.

⁶⁶ Поговорка, придуманная моей женой Марией.

И, соответственно, в любом, даже самом умном сообществе найдется и явно неумный человек.

Даже на юридическом факультете МГУ из 100 преподавателей найдется 6 явно недостаточно умных. Например, когда в 1996 году профессор Зенин читал на вечернем отделении гражданское право, он просто брал в руки Гражданский кодекс и читал его вслух. И так всю лекцию, не вставив ни одного своего слова. Пока курс не собрал подписи на его замену. Тогда его заменили на профессора Мартыанову, которая явно относится к противоположной части шкалы. Сильная, принципиальная и очень умная женщина.

Однако в 2015 г. профессор Зенин продолжает читать на вечернем отделении гражданское право тем же самым методом, что еще раз подчеркивает правоту использования «гауссова распределения» в оценке интеллектуального уровня в любых коллективах.

Умный человек как мутация, ошибка природы

Но при внимательном исследовании кривой Гаусса можно сделать вывод не только о количестве умных и неумных людей в обществе.

Если руководствоваться не только кривой нормального распределения, но и вытекающей из нее теорией сложных систем, в сильно упрощенном виде гласящей, что: «любая сложная система, состоящая из достаточно большого числа достаточно сложных элементов, соединенных достаточно большим числом достаточно сложных нелинейных и, в том числе, обратных связей, обязательно содержит ошибку», можно прийти к выводу, что любой умный человек является ошибкой природы, отклонением от «нормы».



Художник – Роман Шистеров

Интеллектуальная элита (6%⁶⁷ умных) является, с точки зрения высшей математики, такой же ошибкой природы, как и 6% идиотов. Выражаясь терминами биологии, это мутация в человеческой биологической популяции.

Эта мутация бывает врожденная, и тогда человек умнее обычного от рождения. Пример с лошадками и собачками, приведенный в подглаве «Неполиткорректная генетика», показывает, что в умных семьях не просто так обычно рождаются более умные дети.

Также мутация «шибко умных» бывает приобретенная, то есть вырабатывается методом постоянной необычно большой тренировки мозга. Всем понятно, что если долго тренировать мозг, нагружая его упражнениями и впитывать знания, то человек становится умнее.

При этом человек, от рождения имеющий низкие способности к восприятию знаний, конечно, имеет меньше шансов стать умным в процессе обучения. Но и от рождения умный ребенок должен не быть ленивым и много трудиться над собой — учиться, чтобы стать по-настоящему умным человеком. Ленивым людям именно лень упражнять свой мозг, что является основной причиной распространения глупости.

Рассматривая необычно умного человека с точки зрения биологических процессов, происходящих в мозге, стоит выделить скорость прохождения сигнала между нейронами в синапсах и способность мозга выстраивать одновременно большое количество связанных между собой синапсов.

Скорость прохождения сигнала в мозге зависит от электрической проводимости мозговой жидкости и, скорее всего, является

⁶⁷ Именно такую цифру дают студентам юридического факультета МГУ при чтении курса лекций по социологии. Существует огромное количество споров ученых по поводу данной цифры. Часть их при этом применяют статистические методы, часть — математические, опираясь чаще всего на среднеквадратичное отклонение нормального распределения. В дискуссию вдаваться не будем. Эта работа будет основана на данной цифре. — *Примеч. автора.*

врожденной особенностью человека. Весьма сомнительно, чтобы ее можно было бы изменить путем тренировок.

А способность мозга выстраивать одновременно большое количество связанных между собой синапсов, как и просто память, очевидно, напротив, поддается тренировке и может быть увеличена человеком в процессе саморазвития.

Учеными установлено, что в течение первых 30 лет жизни нервные волокна мозга покрываются ниелиновым слоем, который улучшает прохождение импульса, обеспечивая хорошую концентрацию внимания, память и реакцию на привычные стимулы⁶⁸.

Многочисленные исследования природы интеллекта чаще всего приходят к мнению, что у умных людей соотношение генов и труда равно приблизительно «40 на 60». То есть 40% успеха лежит в генетике, а 60% — в интеллектуальном труде над собой.

Владельцы питомников, разводя собак-медалистов по признаку обучаемости, заставляют их тренироваться на исполнение команд каждый день. Потом скрещивают с другими хорошо обученными собаками. Щенок от такой случки выучивает базовые команды типа «сидеть» или «фу» в два-три раза быстрее, чем щенок от таких же, но необученных собак. Многократным скрещиванием выводятся такие необычно умные породы, как немецкая овчарка или бернский зенненхунд⁶⁹.

Теоретически можно предположить, что если взять отдельную человеческую популяцию, некое племя, и каждого члена общества заставлять учиться каждый день и запретить браки с особями из других племен, то в этом племени будут рождаться более умные дети, чем в других племенах. В следующем поколении от этих более умных детей, которых опять же принуждали учиться каждый день, должны будут рождаться еще более умные дети, чем в других племенах.

⁶⁸ Люльчак Е. Ускорение мозга. URL: <http://www.rbcdaily.ru/autonews/562949979008307>

⁶⁹ Самые умные породы собак. Топ-26 (с фотографиями). URL: <http://topmira.com/priroda/item/19-samye-umnye-sobaki>

Интеллект нации и развитие страны

Самая дорогая вещь на свете — это глупость. Потому как за нее всего дороже приходится платить.

Братья Вайнеры
«Эра милосердия»

В 2002 г. в Лондоне была опубликована книга Ричарда Линна и Тату Ванханена «Коэффициент интеллекта и богатство народов» («IQ and the Wealth of Nations»)⁷⁰. В этой книге авторы утверждают, что коэффициент интеллекта (IQ) является важным фактором, определяющим темпы экономического развития, а значит, и такой показатель, как ВВП на душу населения.

В книге приведена таблица среднего показателя IQ для 81 страны мира. Вот некоторые данные из этой таблицы

Оценка среднего коэффициента интеллекта в странах мира

Место	Страна	Оценка IQ
1	Гонконг	107
2	Республика Корея	106
3	Япония	105
4	Китай	104
5	Сингапур	103
6	Австрия	102
7	Германия	102
8	Италия	102

⁷⁰ Доктор Ричард Линн — заслуженный профессор психологии в отставке Университета Ольстера. Доктор Тату Ванханен — заслуженный профессор политических наук в отставке Университета Тампере.

9	Нидерланды	102
10	Швеция	101
11	Швейцария	101
12	Бельгия	100
15	Великобритания	100
17	Польша	99
18	Испания	99
19	Австралия	98
22	Франция	98
23	Канада	98
24	Чехия	97
25	Россия	97
26	Финляндия	97
27	США	97
28	Аргентина	96
29	Словакия	96
30	Уругвай	96
31	Португалия	95
33	Израиль	95
37	Греция	94
39	Таиланд	93
41	Перу	91
42	Турция	90
46	Бразилия	87
51	Ливан	86
53	Куба	85
59	Египет	83
60	Индия	82
66	Замбия	77

70	Кения	72
75	Нигерия	69
77	Зимбабве	68
80	Эфиопия	66
81	Экваториальная Гвинея	66

Опираясь на свои исследования, Р. Линн и Т. Ванханен сформулировали вывод о наличии корреляции между национальным показателем интеллекта и объемом валового национального продукта страны. При этом они также пытались подчеркнуть, что различия интеллекта между нациями обусловлены генетическими и экологическими факторами.

Работа указанных авторов вызвала неоднозначную реакцию. Однако несмотря на критику, авторы продолжили свое исследование и в 2006 г. опубликовали вторую работу по этой теме — «Коэффициент интеллекта и глобальное неравенство».

Данная работа представляется интересной. Конечно, наверное, можно критиковать авторов за то, каким образом они собирали и обрабатывали данные, насколько репрезентативной была их выборка. Однако вывод, который был ими сделан, весьма созвучен идеям относительно особой роли и значения Интеллектуального капитала в современном мире.

Особенности распределения интеллекта в России

В нашей стране последние почти 100 лет пролетарии под руководством демагогической плутократии целенаправленно истребляли умных людей⁷¹, в результате чего их просто осталось очень мало.

В 1917–1918 гг. истребляли самых умных.

В 1918–1922 гг. офицерство, казачество, средний бизнес, опираясь на пролетариев и мелких лавочников.

В 1922–1928 гг. — предпринимателей, открывшихся во время нэпа.

В 1928–1935 гг. — мелких лавочников и предпринимателей — кулаков.

В 1937 г. — руководителей департаментов внутри своего аппарата принуждения, включая армию и НКВД, а также множество советских руководителей, чиновников, ученых.

В 1993 г., уже после перестройки, начался массовый добровольный выезд научной интеллигенции, в народе получивший название «еврейский исход», и молодежи, представителей среднего и мелкого бизнеса (начальники отделов).

⁷¹ Описано у Ивана Ильина, как стандартный германский метод, «искоренение элиты покоряемого общества»: «Тактика завоевателя была такова: после военной победы в стан германцев вызывался ведущий слой побежденного народа; эта аристократия вырезывалась на месте; затем обезглавленный народ подвергался принудительному крещению в католицизм, несогласные убивались тысячами; оставшиеся принудительно и безропотно германизировались. “Обезглавление” побежденного народа есть старый общегерманский прием, который был позднее применен и к чехам, а в наши дни опять к чехам, полякам и русским (для чего и внедрены были в Россию большевики с их террором)». URL: http://modernlib.ru/books/ilin_ivan_aleksandrovich/nashi_zadachi_tom_i/read

Неоднократные войны выкашивали наиболее активную и умную часть населения.

Вот как описывает часть проблем России в течение XX в. Збигнев Бжезинский в своей работе «Великая шахматная доска»:

«Невозможно преувеличить ужасы и страдания, выпавшие на долю русских людей в течение этого столетия. Едва ли можно найти хоть одну русскую семью, которая имела бы возможность нормального цивилизованного существования. Рассмотрим социальные последствия следующих событий:

- русско-японская война 1905 года, окончившаяся унижительным поражением России;
- первая “пролетарская” революция 1905 года, породившая многочисленные акты городского насилия;
- первая мировая война 1914–1917 годов, явившаяся причиной миллионных жертв и многочисленных нарушений в экономике;
- гражданская война 1918–1921 годов, унесшая еще несколько миллионов человеческих жизней и опустошившая страну;
- русско-польская война 1919–1920 годов, закончившаяся поражением России;
- создание системы ГУЛАГа в начале 20-х годов, включая уничтожение представителей элиты предреволюционного периода и их массовое бегство из России;
- процессы индустриализации и коллективизации в начале и середине 30-х годов породили массовый голод и миллионы смертей на Украине и в Казахстане;
- “великая чистка и террор” в середине и конце 30-х годов, когда миллионы заключенных находились в трудовых лагерях, более миллиона человек были расстреляны, несколько миллионов умерли в результате безжалостного обращения;
- вторая мировая война 1941–1945 годов, принесящая многомиллионные военные и гражданские жертвы и сильные разрушения в экономике;

- возобновление сталинского террора в конце 40-х годов вновь повлекло за собой массовые аресты и казни;
- 44-летний период гонки вооружений с Соединенными Штатами, начавшийся в конце 40-х и продолжавшийся до конца 80-х годов, явился причиной разорения государства;
- попытки насаждения советской власти в зоне Карибского бассейна, на Ближнем Востоке и в Африке в течение 70–80-х годов подорвали экономику страны;
- затяжная война в Афганистане 1979–1989 годов сильно подорвала потенциал страны;
- неожиданный крах Советского Союза, сопровождавшийся гражданскими беспорядками в стране, болезненным экономическим кризисом, кровопролитной и унижительной войной в Чечне»⁷².

Кроме того, с середины XIX века и особенно в советский период происходило масштабное спаивание народа страны, которое накладывало жесточайший отпечаток на репродукцию населения. Как это происходило?

Юный самец homo sapiens весьма среднего уровня интеллекта под воздействием не столько ума, сколько половых гормонов, начинал искать с кем спариться, искал себе самку. Находил. Он выпивал полбутылки водки и наливал стакан своей подруге. Спаривался. Родается ребенок — две руки, две ноги, может говорить. Но есть «небольшое» отличие — IQ у него очень близок к минимальной норме⁷³. Ниже которой уже дебилы и кретины. Этот ребенок достигает половозрелого возраста, начинает также под действием гормонов искать себе самку. Соответственно похожего

⁷² Бжезинский З. Великая шахматная доска (Господство Америки и его геостратегические императивы) / Пер. О. Ю. Уральской. М.: Междунар. отношения, 1998.

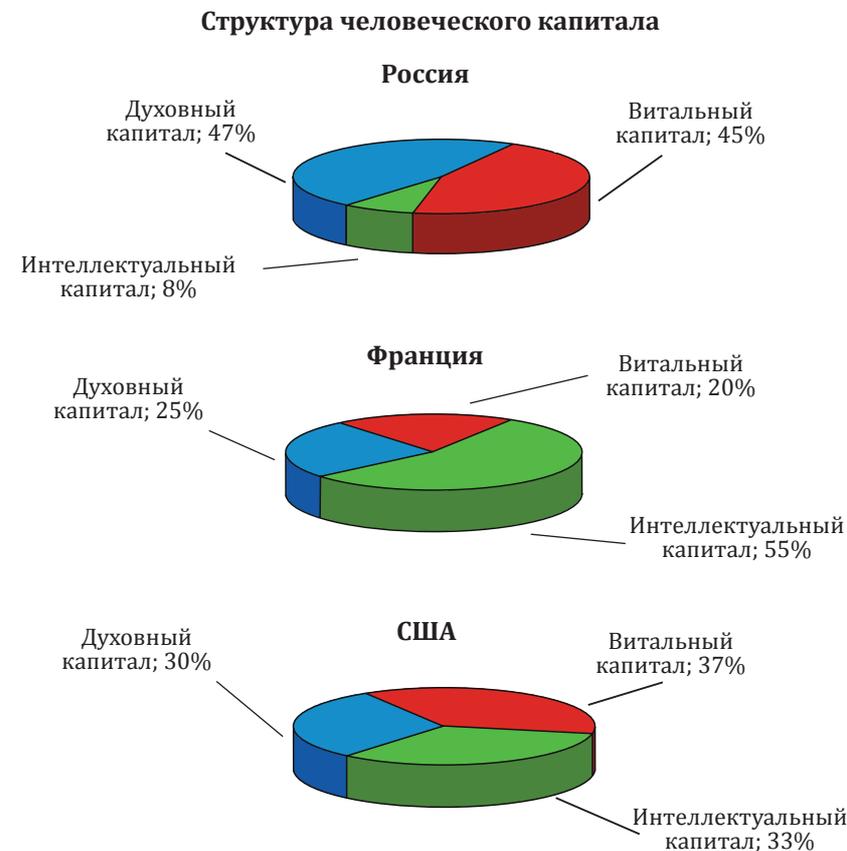
⁷³ Границей дебильности считается IQ 70. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Дебильность>

уровня по интеллекту. Опять полбутылки водки в себя, стакан — в самку. Цикл повторяется, но родившееся «потомство» уже имеет прямо пограничный уровень IQ по интеллектуальной шкале. Следующий цикл ведет уже к прямому деторождению дебилов, но находящихся в высшей «касте» среди дебилов. Они имеют паспорт, гражданство и право голосовать. Умеют читать, но очень это не любят, поскольку им трудно загружать очень слабый мозг. Пишут с большим количеством ошибок. И запомнить три команды подряд они не могут. Не потому что не хотят, а потому, что не могут. Могут выполнить только одну команду, потому, что в «оперативную память» у них больше не помещается. Например, команда «возьми мешок, отнеси к сараю, положи в сарай, в сарае возьми лопату и принеси сюда» не может быть даже запомнена, не то что выполнена. Для управления таким «человеком» необходимо дать команду «возьми мешок, отнеси к сараю», проверить ее выполнение, дать команду «возьми лопату и принеси в то место, где взял мешок», проверить. И это не придуманный «ужастик». Таких людей вследствие «развитого алкоголизма» очень и очень много в нашей стране. Просто очень часто умные люди, общаясь в университетах и офисах, не видят их. Но на стройплощадках их можно увидеть даже в крупных городах. А в сельской местности, да в удалении от Москвы на 400–500 километров таких немало.

Автор в 2008 году случайно побывал на дружеской встрече двух глав районов одной из областей Центрального Черноземья. Немного выпив, один из глав начал бахвалиться перед другим лучшими показателями. На что другой дословно ответил так: «Да, тебе легко говорить, у тебя уровень дебилности в районе всего-то 70%. А у меня в районе 85%, а то и 90%. Попробовал бы на моем месте таких показателей достигнуть».

В результате всех этих факторов демографическая обстановка в России сильно изменила как структуру, так и распределение человеческого капитала.

На сегодняшний день структура человеческого капитала в России по сравнению с другими странами выглядит следующим образом:⁷⁴



Как видно, Интеллектуальный капитал в России составляет незначительную величину — всего 8%. По сравнению с другими странами, например, США и Францией — это примерно в 4–7 раз меньше.

Но в России существенно развиты другие части: духовный и витальный капитал. Это свидетельствует о том, что большинство

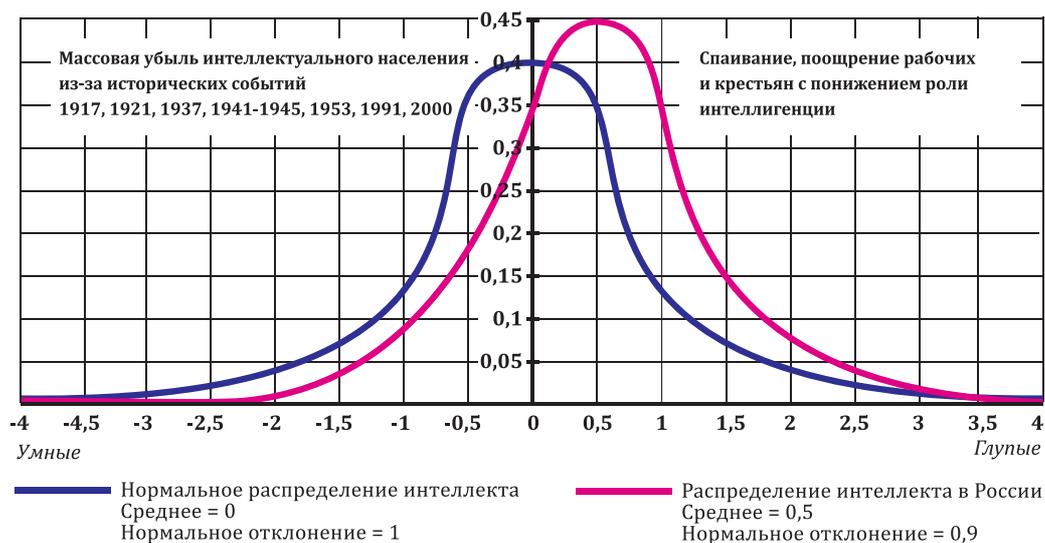
⁷⁴ Презентация «Национальное богатство» к урокам экономики на тему «Экономический рост». URL: <http://900igr.net/kartinki/ekonomika/Natsionalnoe-bogatstvo/019-Struktura-chelovecheskogo-kapitala.html>

населения склонно принимать решения, ориентируясь исключительно на эмоции, а не на разум.

В России и кривая распределения интеллекта отличается от соответствующей кривой в нормальном обществе

РАЗНИЦА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТА В НОРМАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ И В РОССИИ

Вероятность степени отклонения от нормы



В узких кругах один очень умный и одновременно, наверное, самый эпатажный политик говорит: «В России около 13% дебилов. Это мой электорат».

Другой крупный российский политик считает, что население России это «или быдло или падло». И хоть это явный гротеск, доля истины в его словах имеется.

В России очень мало умных людей. С одной стороны, это не может не осложнять ведение бизнеса. Однако, с другой стороны, это может обеспечить существенное преимущество тем предпринимателям, кто рассматривает свой Интеллектуальный капитал как главный бизнес-ресурс.

Примеры ярко выраженной глупости большинства

Я называю животное... испорченным, когда оно... предпочитает то, что ему вредно.

Фридрих Ницше⁷⁵

В жизни неоднократно приходится сталкиваться с многочисленными примерами ярко выраженной глупости большинства.

Все ясно понимают, что употребление алкоголя и табака вредит здоровью, но подавляющее большинство алкоголь или табак обязательно употребляют^{76,77}.

Абсолютное большинство высокообразованных и преуспевших европейцев добровольно препятствует циркуляции крови в своем организме с помощью дорогостоящей инновации под названием «галстук»⁷⁸.

У каждого из катающихся на горных лыжах есть несколько приятелей, получивших серьезные травмы во время катания. Но подавляющее большинство людей этот очевидный факт не заставляет бросить такое «развлечение».

⁷⁵ Ницше Ф. В. Антихрист. Проклятие христианству // Ницше Ф. В. Полное собрание сочинений в 13 томах. Т. 6. М.: Культурная Революция, 2009.

⁷⁶ Джон Рокфеллер всегда проповедовал здоровый образ жизни и полный отказ от алкоголя и табака.

⁷⁷ Основное ядро купечества на Руси составляли старообрядцы, строго исключавшие из своей жизни алкоголь и табак.

⁷⁸ Талеб Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Пер. с англ. 2-е изд., доп. М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2015.

Найти перворазрядника по дзюдо, не имеющего травмы коленей, практически невозможно. И все равно люди отдают своих детей в этот «спорт».

Подавляющее большинство компьютерных аналитиков перед выходом iPad считали проект провальным.

Подавляющее количество взрослых людей из high middle class строило себе дачи и коттеджи. На какой срок рассчитывается капитальное строение (не щитовой домик)? На 100–150 лет. Анализируя историю России, кто из них может твердо рассчитывать, что ближайшие 100–150 лет в месте их проживания не будет войны? А у какого числа в домике предусмотрена комната в подвале, где можно пересидеть близлежащую перестрелку? Я не спрашиваю о бункере, выдерживающем артиллерийский огонь. Я спрашиваю о защите от автоматного-пулеметного огня, осколков снарядов. О комнатке из кирпича, где есть вода, немного еды и канализация. Строительство такой комнатки или «подпола» недорого стоит. А у какого количества взрослых людей из high middle class в даче или коттедже такая есть? И после событий в Донецке и Луганске многие ли о таком задумались?

История мушкетеров

При спокойном аналитическом анализе романа Дюма «Три Мушкетера» становится понятной характеристика главных действующих лиц:

- Королева Анна Австрийская — политическая проститутка, из-за «легкомысленного» поведения которой власть во Франции от линии Бурбонов могла перейти к линии Бекингемов, де-факто изменница родины, вопреки пожеланию короля Франции налаживавшая «добрые» отношения накануне войны с представителем Англии, в дальнейшем возглавившем войну с английской стороны.
- Констанция Бонасье — и изменяла мужу с д'Артаньяном, и помогала Анне Австрийской изменять королю Франции, передавать важную информацию стратегическому противнику Франции герцогу Бекингему.
- Ришелье — верноподданнически служил королю Франции, пытался разоблачить группу изменников.
- Атос, Портос, Арамис и д'Артаньян — несмотря на присягу, находясь на личном жалованье у короля, предали Францию, осуществляли передачу «стратегической информации» неприятелю — прямые изменники Франции.

При всем при этом подавляющее большинство прочитавших книгу считают, что мушкетеры — это мужественные, отважные охранники короля, которым удалось защитить честь и достоинство королевы Анны Австрийской, противостоять интригану Ришелье.

«Пиноккио» Карло Коллоди и «Буратино» Алексея Николаевича Толстого

Козла, скажу я вам, любите сами!

Тимур Шаов. «Песня о народной
любви»⁷⁹

Основная мысль более раннего, чем «Буратино», «Пиноккио» заключается в том, что Пиноккио — ребенок, не овладевший науками — «деревянный». И если он не будет учиться и слушаться родителей, а будет только на Острове Удовольствий кататься на аттракционах, то станет ослом (пролетарием), на котором мешки таскают. Но если же он будет учиться и заботиться о родителях, то станет настоящим Человеком. Идея совести показана в образе говорящего Сверчка.

Основная мысль «Буратино» совсем другая. Здесь ленивые, глупые настолько, что не умеют даже сосчитать свои яблоки, актеры не хотят работать, как бы их ни заставлял умный режиссер и требовательный менеджер Карабас, доктор кукольных наук, Академик Кукольной Академии. При этом они легко выдают, или, лучше сказать, «продают», ему семейные тайны за 5 золотых, на которые потом пытаются «инвестировать», но не при помощи труда и/или умом, а посредством использования «халявы» — дармовщины на Поле Чудес, где, как они считают, деньги растут сами, без помощи труда и ума⁸⁰.

Потом им удается «на халяву» заполучить от «малоизвестного добряка» утерянный явно чужой золотой ключ. Полученный ключ при этом они не пытаются вернуть его законному хозяину, а открывают этим чужим ключом дверь и попадают в сказочное царство «халявы», удивительно напоминающее Остров Удовольствий.

⁷⁹ Шаов Т. Песня о народной любви. URL: <http://www.bards.ru/archives/part.php?id=22540/>

⁸⁰ Очень похоже на образ классической мошеннической «пирамиды».

Думается, велика вероятность того, что дети, принявшие такую сказку в виде «Руководства к действию», вырастут лентяями, жуликами и не просто глупцами, но и упорствующими «ослами». И конечно, будут агрессивной и противоборствующей оппозицией к умному и требовательному менеджменту, который они время от времени будут пытаться расстреливать.

Таким способом А. Н. Толстой заложил основы самоуничтожающегося общества через идеологию, передающуюся в сказках для детей.

И это отлично сработало. До 1986 г. сказка издавалась в СССР 182 раза, а общий тираж превысил 14,5 млн экземпляров. По ней даже кинофильм сняли.

Задайте себе вопрос: какую из сказок вы будете читать своим детям?

Выводом данной главы является:

Для того чтобы быть успешным и зарабатывать много денег, надо понимать ошибки окружающего большинства и поступать не как все, а правильно.

Основой такого понимания служит критическое восприятие информации и критическое мышление.

Глава 3. Критическое восприятие информации

Первое же и главенствующее из божественных благ — это разумение (примечание: разум, возможность здраво оценивать мир и познавать его).

Платон. «Законы»⁸¹

Критическое восприятие действительности необходимо любому человеку как минимум — для защиты от мошенничества, а как максимум — для признания факта обычной неправоты большинства, в свою очередь, вытекающего из правила Бианта Приенского «Худших везде большинство».

⁸¹ Есть два рода благ: одни — человеческие, другие — божественные. Человеческие зависят от божественных (примечание: направленных на личность человека). И если какое-либо государство получает большие блага, оно одновременно приобретает и меньшие, в противном же случае лишается и тех и других. Меньшие блага — это те, во главе которых стоит здоровье, затем идет красота, на третьем месте — сила в беге и в остальных телесных движениях, на четвертом — богатство, но не слепое, а зоркое, спутник разумности. Первое же и главенствующее из божественных благ — это разумение (примечание: разум, возможность здраво оценивать мир и познавать его); второе — сопутствующее разуму здоровое состояние души; из их смешения с мужеством возникает третье благо — справедливость; четвертое благо — мужество. Все эти блага по своей природе стоят впереди тех, и законодателю следует ставить их в таком же порядке. Затем ему надлежит убедить сограждан, что все остальные предписания имеют в виду именно это, то есть земные блага обращены на божественные, а все божественные блага направлены к руководящему разуму. Платон. Законы. Послезаконие. Письма. СПб.: Наука, 2014.

О необходимости поступать «не как все», а правильно и честно говорит и Библия: «Не следуй за большинством на зло, и не решай тяжбы, отступая по большинству от правды»⁸².

Центры принятия решений

У человека на одном плече сидит ангел, а на другом — черт. Оба шепчут в уши, человек же выбирает.

Необходимо понимать, что у человека в голове не один центр принятия решений, а два, по количеству полушарий. Один центр принятия решений, аналитический, находится в аналитическом левом полушарии (racio). Он отвечает за анализ задач в области математики, естественных наук, за холодный расчет. Другой же, эмоциональный, находится в эмоциональном правом полушарии (emocio). Он ответственен за фантазию, эмоции, доверие, религии, «веру», любовь и т. д.

«...Одно из них, с помощью которого человек способен рассуждать, мы назовем разумным началом души, второе, из-за которого человек влюбляется, испытывает голод и жажду и бывает охвачен другими вожделениями, мы назовем началом неразумным и вожделеющим, близким другом всякого рода удовлетворения и наслаждений». Платон. «Государство»⁸³.

Подсознание как центр принятия осмысленных решений, а не как базовый блок для работы обоих полушарий, рассматривать вряд ли стоит.

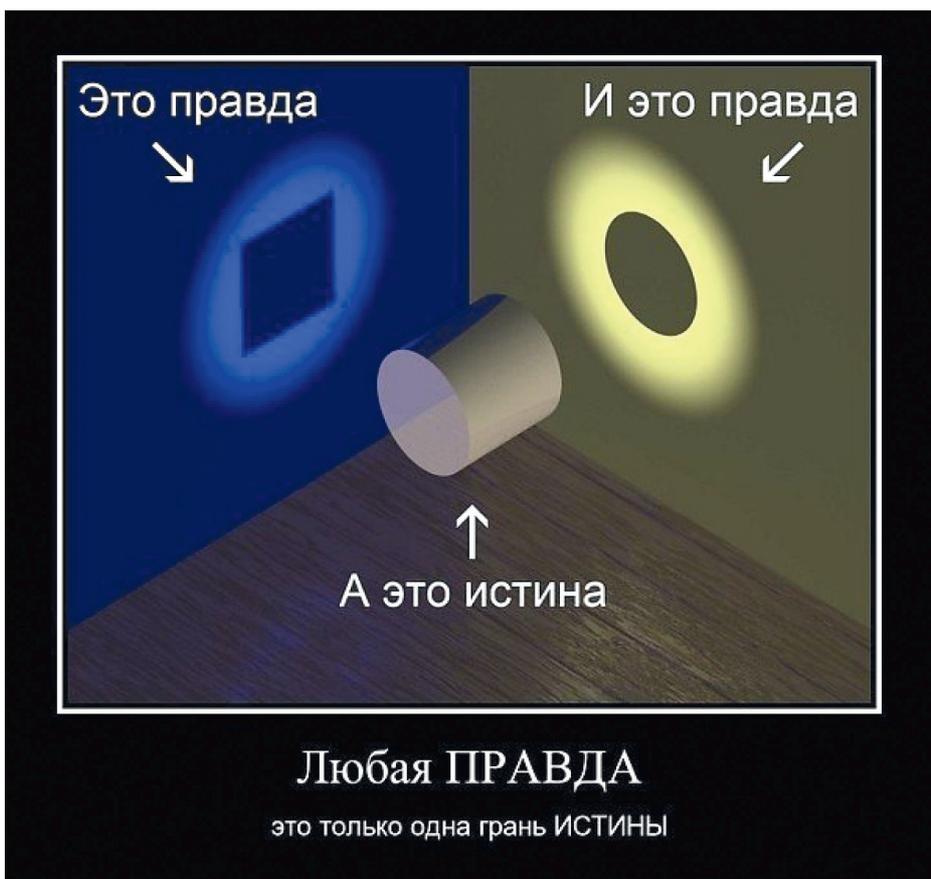
⁸² Исход 23:1-19.

⁸³ Платон. Государство. СПб.: Наука, 2005.

Одной из главных причин ошибок, совершаемых людьми, и является непонимание наличия двух центров принятия решений в голове.

Парето: «Большинство действий людей происходит не от логического рассуждения, а совершается под влиянием чувства. Это особенно относится к тем действиям, при которых преследуются не экономические цели».

Человек, понимающий, что у него в голове два разных (по-разному работающих) процессора (мозга), делает много меньше ошибок.



Столыпин в одной из своих речей вспоминал лекции Менделеева: «Говоря о видимых явлениях природы, знаменитый профессор предостерегал нас не поддаваться первым впечатлениям, так как видимая правда часто противоречит истине. “Ведь правда, неоспоримая правда для всякого непосредственного наблюдателя, — говорил Менделеев, — что Солнце вертится вокруг Земли, между тем истина, добытая пытливым умом человека, противоречит этой правде”»⁸⁴.

Как говорил герой Аль Пачино в фильме Роджера Дональдсона «Рекрут», «все не то, чем кажется».

⁸⁴ URL: <http://www.rus-sky.com/history/library/articles/stolypin.htm>

Примеры борьбы центров принятия решений

Совесть задает идеалы, разум ищет к ним дороги. Это и есть функция разума — искать дороги⁸⁵.

Стругацкий А., Стругацкий Б.
«Обитаемый остров»

Идеальной является ситуация, когда человек в своих действиях руководствуется двумя полушариями. Но, к сожалению, большинство людей не осознает наличия в голове двух центров принятия решений. Поэтому чаще всего человек поддается эмоциональному восприятию действительности, совершая при этом достаточно типовые ошибки при оценке ситуации или выработке конкретных решений.

Добрачный секс

Наглядным примером является афоризм «Мужчина обычно положительно относится к добрачному сексу, за исключением случая, когда речь идет о его дочери».

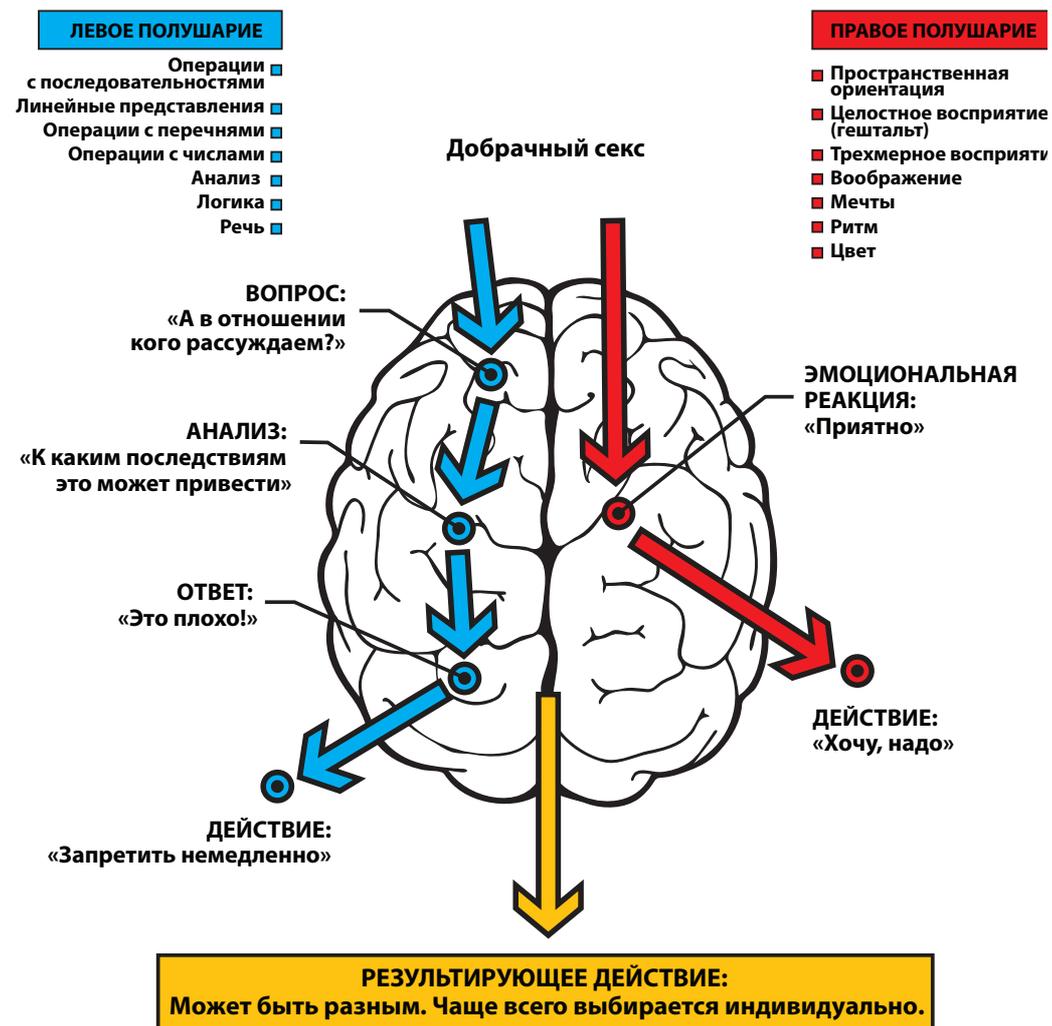
Когда работает только правое (эмоциональное) полушарие, мужчина одобрительно относится к добрачному сексу (красная линия). Это и понятно: «добрачный секс» — эмоциональная реакция: «приятно». Действие: «хочу, надо».

Но если включить синюю линию, левое полушарие, задав ему вопрос: «А в отношении кого рассуждаем?», проанализировать, «к каким последствиям это может привести», то ответ будет совершенно другим: «Это плохо!» И такое решение порождает действие: «запретить немедленно».

⁸⁵ Стругацкий А., Стругацкий Б. Обитаемый остров. М.: АСТ, 2005.

В итоге получаем два разных решения: «Вообще-то добрачный секс — хорошо!» и «А если это моя дочь, то это плохо!»

Каким может быть результирующее действие? Оно может быть разным. И чаще всего выбирается индивидуально.



Этот пример показывает, что желание правой стороны мозга, часто соответствующее общественной морали, «работает» при обсуждении действия в отношении других, не очень важных для его конкретной личности объектов. При обсуждении жизненно важных вопросов, касающихся его личности напрямую, человек гораздо чаще прислушивается к левому, аналитическому полушарию.

В «Бесприданнице» Александра Николаевича Островского Паратов так описывает его: «Вы допускаете, что человек, скованный по рукам и ногам цепями, может так поддаться чувству, что забудет обо всем на свете, о жизни, которая гнетет его, забудет о цепях, которые его сковывают? Потом наступает прозрение и рассудок говорит, что эти цепи разорвать невозможно».

Это также объясняет, почему люди в большей степени склонны обсуждать личную жизнь посторонних, чем говорить о своей личной жизни.

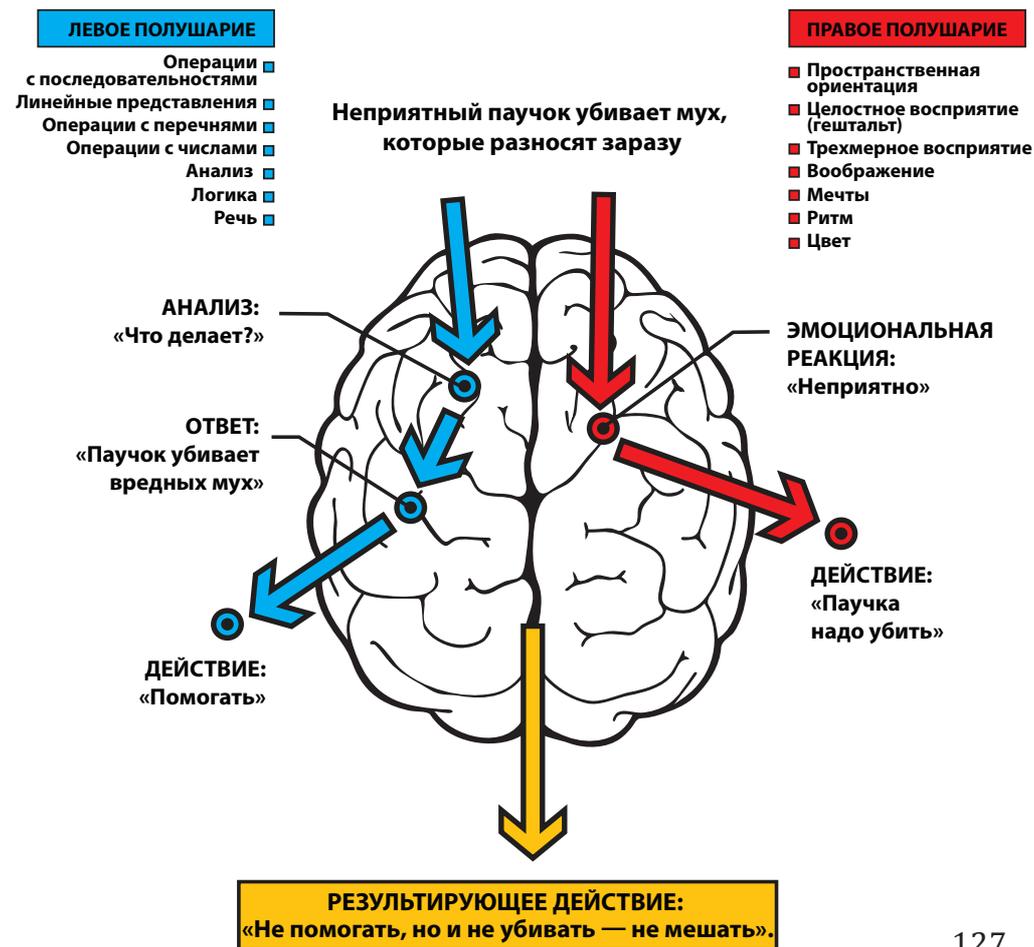
Паучок

Возьмем еще один пример: «Неприятный паучок убивает мух, которые разносят заразу».

Красная линия «паучок» — эмоциональная реакция: «неприятно». Действие: «паучка надо убить».

Синяя линия «паучок» — анализ: «что делает?» Ответ: «паучок убивает вредных мух». Действие: «помогать».

Если человек включает два полушария, то результирующее действие обычно такое: «не помогать, но и не убивать — не мешать».



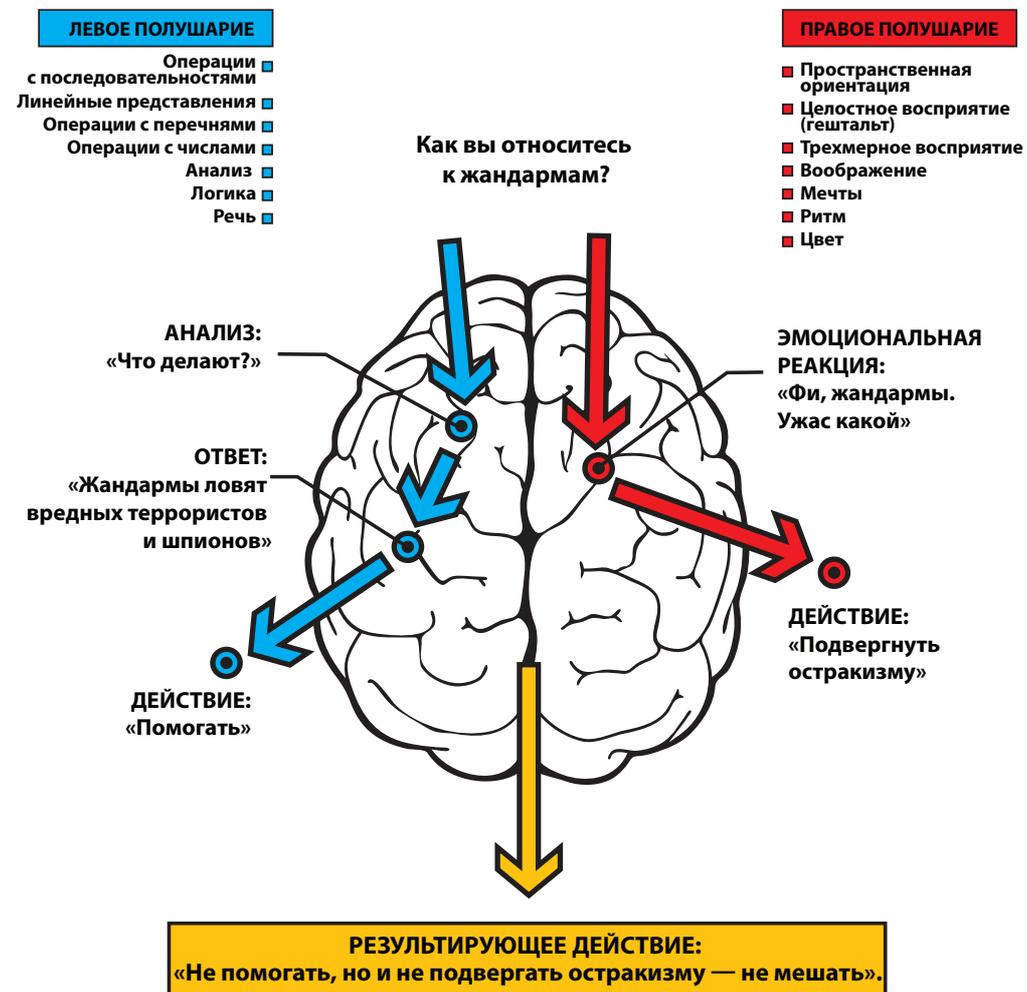
Жандармы

Такой же пример: «Как вы относитесь к жандармам?»
Эмоциональный ответ правого полушария: «Фи, жандармы. Ужас какой». Логический ответ левого полушария: «Ленин получил власть в России из-за плохой работы жандармов. Правление Ленина привело к многочисленным бедам в России». Вывод: «Хорошая работа жандармов не дает появиться новым Лениным, а следовательно, и большим проблемам в России». Окончательный вывод: «Не хочешь проблем в стране — понимай, что лучше жандармы, чем Ленин».

Красная линия «жандармы» — эмоциональная реакция: «Фи, какая гадость». Действие: «подвергнуть остракизму».

Синяя линия «жандармы» — анализ: «что делают?» Жандармы ловят вредных террористов и шпионов. Действие: «помогать».

Результирующее действие: «не помогать, но и не подвергать остракизму — не мешать».



Голодный

Пример: «Как вы относитесь к голодным?»

Красная линия «голодный» — эмоциональная реакция: «жалко».

Действие: «накормить».

Синяя линия: «почему голодный?»

Анализ: «не умеет добывать пищу». Действие: «дать удочку и научить пользоваться».

Анализ: «если дать пищу, то потеряет стимул добывать пищу». Действие: «не давать пищу».

Результирующее действие: «кормить только в экстренных случаях, недолго, дать удочку и принудить научиться ею пользоваться».

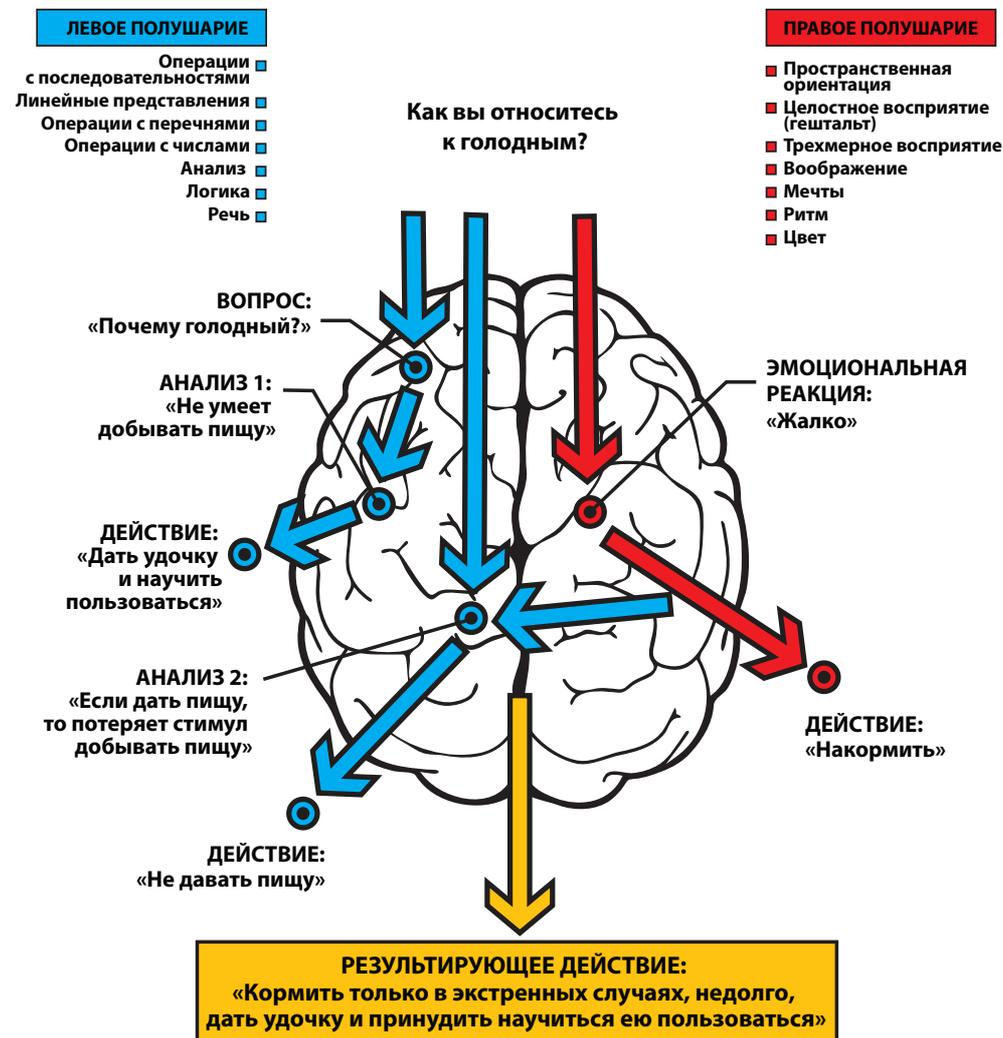
Этот пример описан в одной суфийской притче.

«Жил когда-то трудолюбивый и щедрый крестьянин, у которого были ленивые и жадные сыновья. Перед смертью он собрал своих сыновей и сказал им, что если они будут копать на таком-то поле, они найдут зарытые там сокровища.

Только крестьянин умер, его сыновья пошли на поле и стали усердно и внимательно перекапывать его вдоль и поперек, но никаких сокровищ так и не обнаружили. Не найдя в земле ни единой монеты, они решили, что отец, по-видимому, по своей щедрости раздал все золото, но забыл об этом, — и прекратили поиски. Но внезапно их осенило: раз уж земля вскопана, на ней ведь можно что-то посадить. Братья засеяли поле пшеницей и спустя несколько месяцев собрали богатый урожай. Продав пшеницу, они целый год жили в достатке. Однако когда урожай был собран, у них снова появилась мысль о большом богатстве, которое они могли проглядеть, и братья заново перекопали поле — но с тем же успехом.

Так за несколько лет эти люди привыкли к труду и научились различать времена года, о чем прежде не имели никакого представления. Тут-то они и поняли, почему их отец применил к ним такой метод воспитания, и стали честными и зажиточными крестьянами. Вскоре они обнаружили, что обладают достаточным богатством, и совсем перестали думать о скрытых сокровищах»⁸⁶.

⁸⁶ Жадные сыновья. URL: http://pritchi.ru/id_1195



Безработный

Можно привести еще один пример: «Как вы относитесь к безработным?»

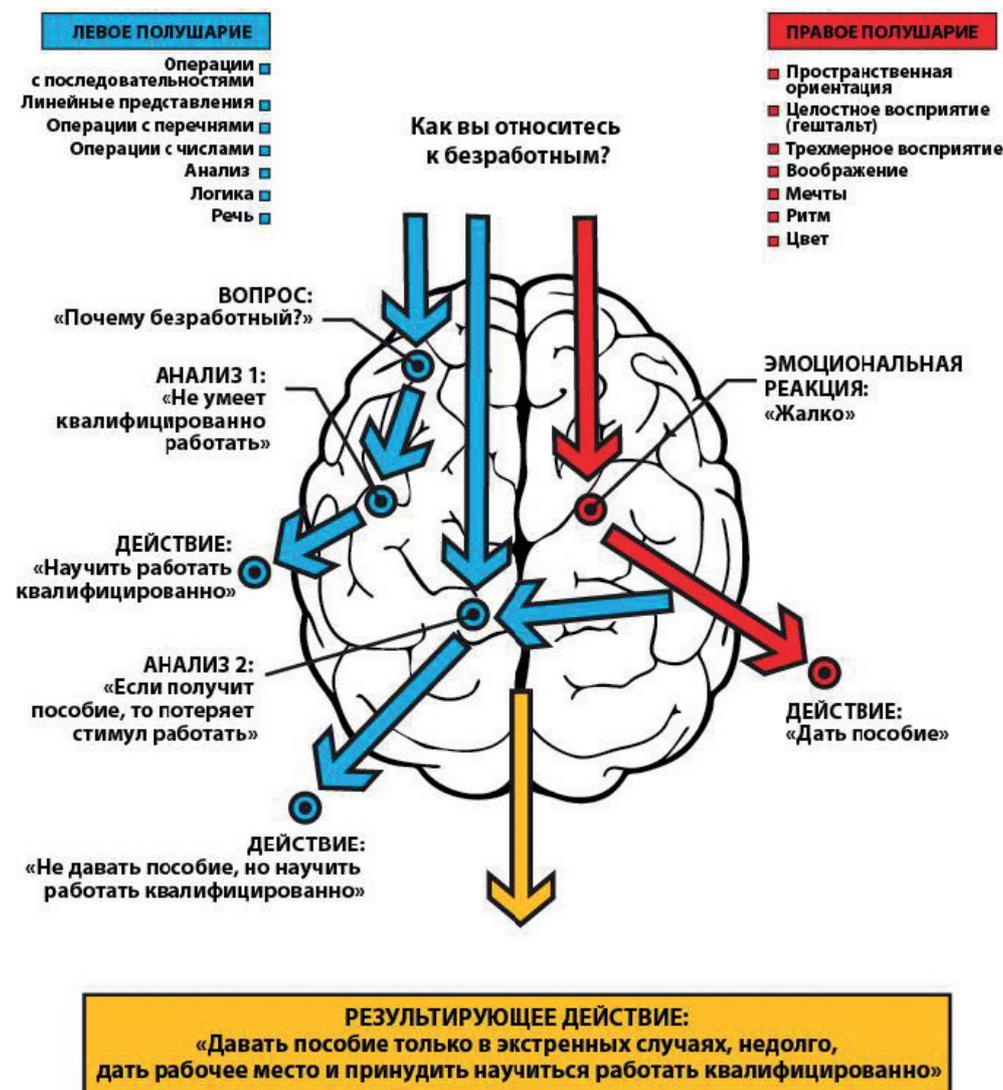
Красная линия «безработный» — эмоциональная реакция: «жалко». Действие: «дать пособие».

Синяя линия: «почему безработный?».

Анализ: «не умеет квалифицированно работать». Действие: «научить работать квалифицированно».

Анализ: «если получит пособие, то потеряет стимул работать». Действие: «не давать пособие, но научить работать квалифицированно».

Результирующее действие: «давать пособие только в экстренных случаях, недолго, дать рабочее место и принудить научиться работать квалифицированно».



Хосписы (богадельни)

Следующий пример: «Каково ваше отношение к хосписам?»

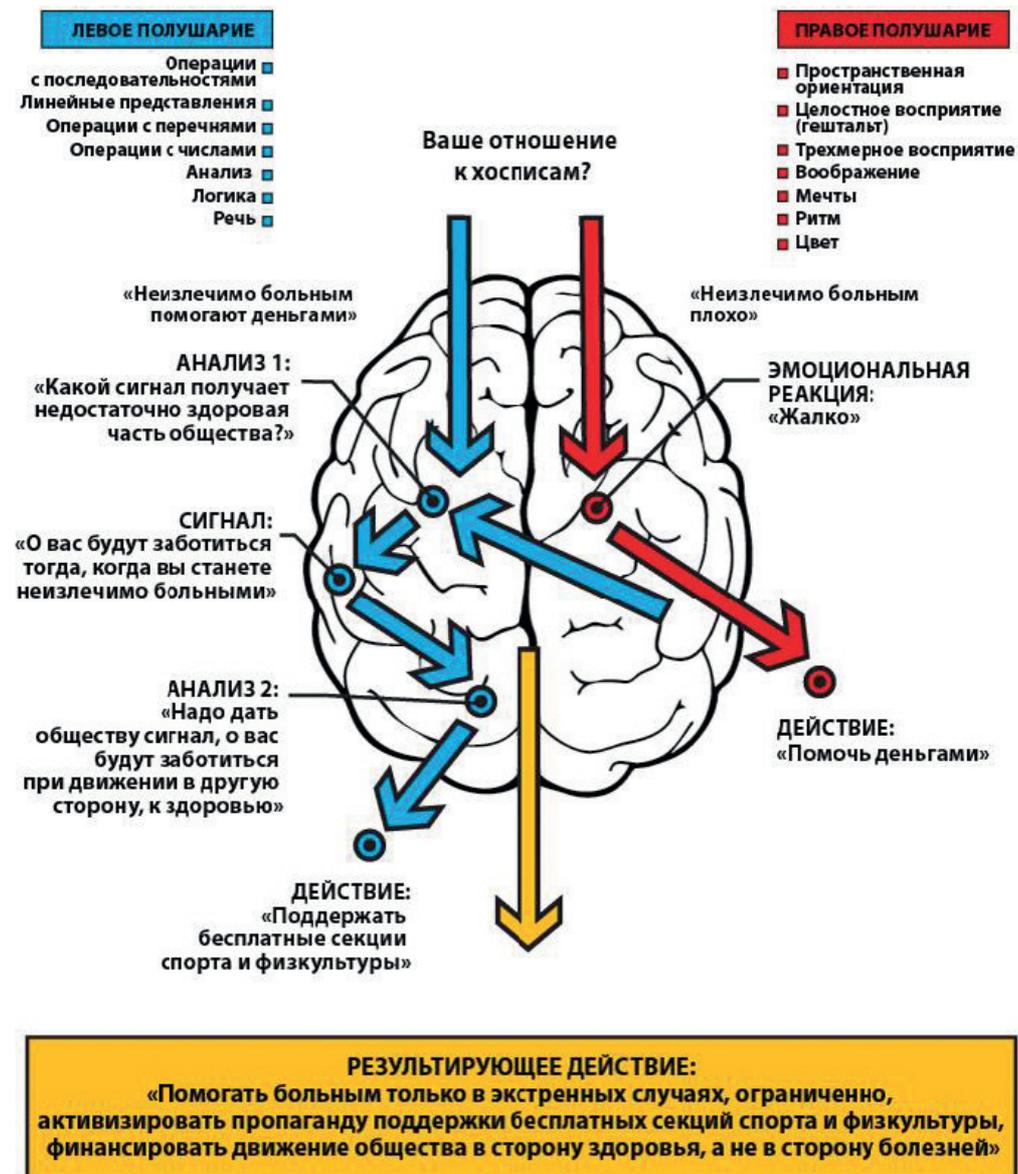
Красная линия «неизлечимо больным плохо» — эмоциональная реакция: «жалко». Действие: «помочь деньгами».

Синяя линия «неизлечимо больным помогают деньгами».

Анализ 1: «Какой сигнал получает недостаточно здоровая часть общества?» Сигнал «О вас будут заботиться тогда, когда вы станете неизлечимо больными».

Анализ 2: «Надо дать обществу сигнал, о вас будут заботиться при движении в другую сторону, к здоровью». Действие: «поддержать бесплатные секции спорта и физкультуры».

Результирующее действие: «помогать больным только в экстренных случаях, ограничено, активизировать пропаганду поддержки бесплатных секций спорта и физкультуры, финансировать движение общества в сторону здоровья, а не в сторону болезней».



Реакция людей опытных

Феноменальное различие действий в результате анализа правым и левым полушарием также демонстрируют случаи, когда люди, имеющие знание и опыт в определенной области, не смеются над анекдотами и казусами, кажущимися смешными неопытному большинству.

Например, есть один мудрый анекдот:

«Думаешь — не говори.

Думаешь и говоришь — не пиши.

Думаешь, говоришь, пишешь — не подписывай.

Думаешь, говоришь, пишешь, подписываешь — не удивляйся».

Мой друг, проработавший прокурором более 30 лет, не смеялся над ним. Как не смеется и над следующим анекдотом:

«В России есть три вида образования.

Начальное — когда человек учится жить на своих ошибках.

Среднее — когда учится жить на чужих ошибках.

Высшее — когда учится жить на ошибках в законах».

Известен случай, что в 1980-е, когда засекречивали все и вся, сотрудникам Лубянки не давали подробную карту Москвы со всеми переулками, поскольку она была секретной. Тогда они украли такую в американском посольстве и работали по ней. Когда моя дочь рассказала эту историю на уроке топографии, был только один человек, который не смеялся. Это был учитель топографии. Он один имел и значимый объем знаний, и значительный личный опыт, чтобы анализировать ситуацию не эмоциональным, а аналитическим полушарием.

Еще один пример с анекдотом про киллеров. «Сидят два киллера в засаде, молодой и старый. Час сидят — цель не идет, два, три. К концу четвертого часа один другому говорит: “Что с ним? Я уже за него волноваться начал”».

Один из моих знакомых «силовиков» не засмеялся, подумал и «выдал»: «Это, наверное, молодой сказал». Вот и задумайся, что у него на уме.

Как принимать взвешенные решения

Важнейшей задачей цивилизации является приучить человека мыслить.

Томас Эдисон⁸⁷

Все приведенные примеры показывают, что при принятии разумного решения необходимо опираться не только на эмоции правого полушария, но и пропускать информацию через левое полушарие, оценивая ее там.

К сожалению, не все люди пользуются левым полушарием. Существует достаточно большое процентное соотношение особей в человеческой популяции, которые не в состоянии даже контролировать возникновение эмоций, как, например, описано у Ярослава Шипова в «Райских хуторах»: «Староста этот был из эмвэдэшников, за годы работы в храме воцерковился, но весьма странно... Случалось, разговор коснется каких-то людей, которые, по его правоприменительному разумению, вредны для Отечества, будь то политики, чиновники или рок-музыканты, он и рубит сплеча: “Повесить надо!” Если его одернут, вздохнет: “А что?.. Но, конечно, по-нашему, по-христиански, — с любовью”»⁸⁸.

Для того чтобы задействовать в процессе мышления левое полушарие, человек должен обладать хотя бы минимальными способностями к самоконтролю, уметь осознавать, что им овладело некое желание и что это желание надо бы проанализировать левым полушарием. Сказать себе: «Хотеть-то я хочу, но нужно ли мне это на самом деле?» Противопоставить «хочу» и «надо».

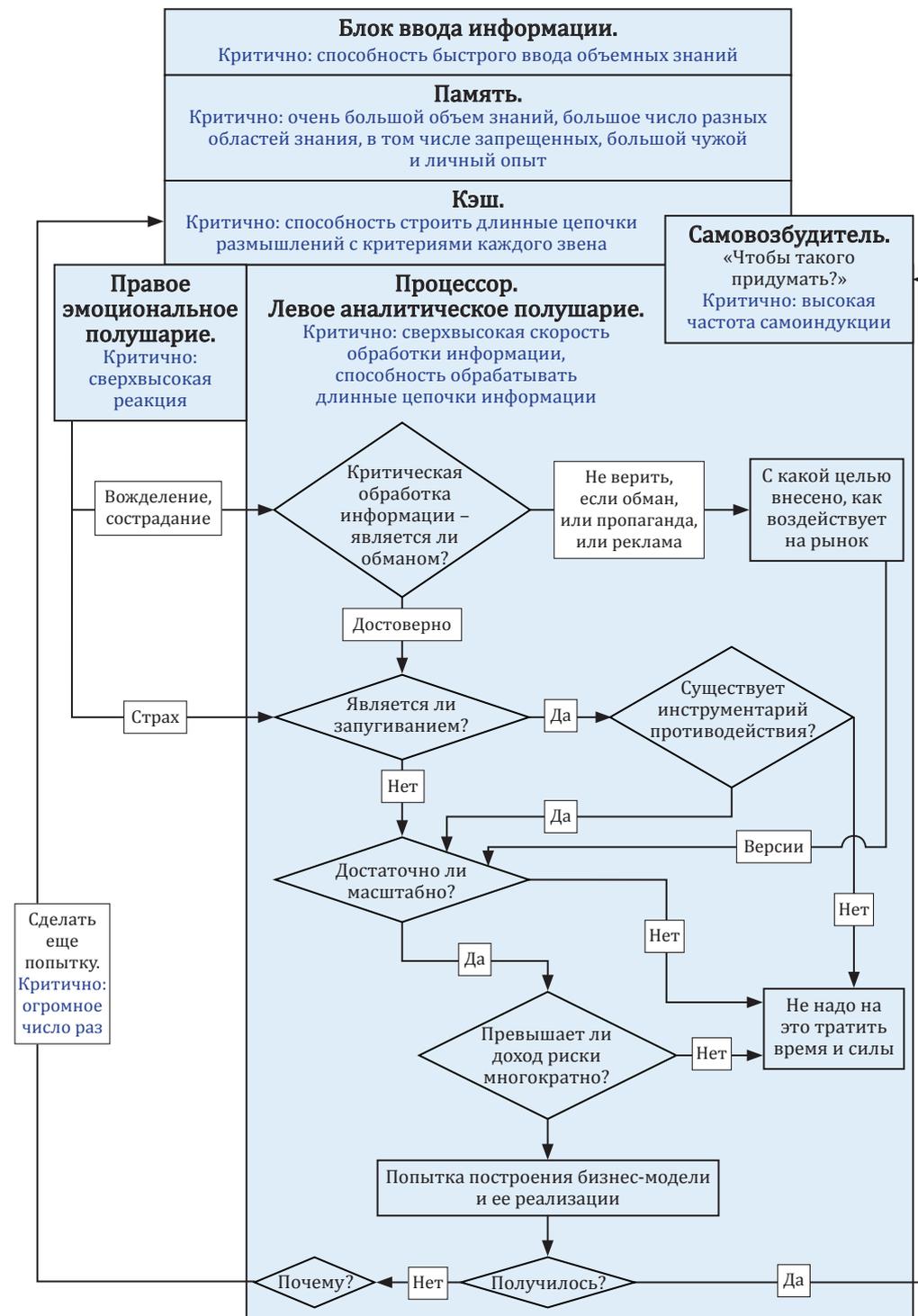
⁸⁷ URL: http://www.abovetheclouds.ru/thomas_edison

⁸⁸ Ярослав Шипов. Райские хутора. М.: Светлый берег, 2007.

Анализ при этом может быть разным. Высокоразвитое в умственном смысле существо задает себе вопрос: «Предстоящее действие является ли честным? Является ли справедливым? Вызовет ли самоуважение?» Такое существо обычно является «человеком чести» и заслуживает уважения.

Если же примат не является «человеком чести», то он может хотя бы спрогнозировать последствия и прикинуть, нужны ли они ему. Что часто «выгоды сомнительны, а риски несомненны»⁸⁹. Что воровство, предательство, убийство и иные противоправные поступки наказуемы уголовно. Ряд поступков наказуем морально — либо окружением, либо совестью, если она есть.

Суперуспешный человек должен использовать в своем левом полушарии анализ и моральных норм, и правовых последствий, и предпринимательской целесообразности. Для иллюстрации действий его левого полушария необходимо еще раз посмотреть механистическую модель мозга миллиардера.



⁸⁹ Одна из любимых поговорок Сергея Николаевича Хренова, руководителя Управления по борьбе с мошенничеством ОАО «Мегафон».

У суперуспешного человека такие блоки обработки информации в мозгу должны не только присутствовать и быть «натренированы», но он должен не забывать тратить время на полноценное обдумывание ситуации.

К сожалению, достаточно часто даже высокоморальные особи тратят недостаточно времени и сил на анализ ситуации и потом вынуждены переживать за «скоропалительные» решения. Недостаточно же моральные особи переживают за них потом иногда в «местах не столь отдаленных», а иногда и в лечебных учреждениях.

Таким образом, мы видим необходимость доминирования логического левого полушария над правым эмоциональным при принятии решения.

**Если большинство людей живут по принципу
«Если нельзя, но очень хочется, то можно»,
то суперуспешный человек обязан жить по принципу
«Если нельзя, то нельзя, вне зависимости от того, насколько хочется».**

В отличие от ранее рассмотренных схем, где для принятия решения необходимо учитывать и логический, и эмоциональный варианты, существуют и ситуации, где решение должно быть принято сугубо в одну сторону. Общим примером таких ситуаций является вербовка.

Вербовка может осуществляться в разных сферах.

Вербовать может иностранный шпион, предлагая деньги, политическое убежище и иные блага за предоставление государственных секретов.

Вербовать может отечественный контрразведчик, или, как их называют либералы, «представитель кровавой гэбни», предлагая покровительство за сведения о друзьях и знакомых.

Вербовать может редактор журналиста, предлагая те или иные блага за написание клеветнических пасквилей.

Вербовать может представитель иного пола, предлагая «вечную любовь» за измену супругу и семье.

Вербовать может подрядчик заказчика, предлагая обычно деньги за приемку заведомо некачественных работ.

В самом «жестком» случае вербовать пленного может явный противник, обещая жизнь в обмен на измену Родине.

В любом случае вербуемый обращается к правому эмоциональному вожделеющему полушарию, предлагая определенные блага в обмен на отступление от логических принципов, заложенных в левом полушарии.

А вербуемый перед принятием решения должен весьма строго задать себе ранее описанные вопросы о чести, справедливости, самоуважении. Прикинуть последствия.

Считают ли предателя честным? Уважают ли его? Справедливо ли он предает людей или страну, доверившую ему тайны? Будут ли последствия суровыми? Ответы на эти вопросы понятны и хорошо сформулированы у Высоцкого в «Деревянных костюмах».

Как все мы веселы бываем и угрюмы,
Но если надо выбирать и выбор труден,
Мы выбираем деревянные костюмы,
Люди, люди...

Нам будут долго предлагать — не прогадать.
«Ах! — скажут. — Что вы, вы еще не жили!
Вам надо только-только начинать...»
Ну, а потом предложат: или-или.

Или пляжи, вернисажи, или даже
Пароходы, в них наполненные трюмы,
Экипажи, скачки, рауты, вояжи...
Или просто — деревянные костюмы.

И будут веселы они или угрюмы,
И будут в роли злых шутов или добрых судей,
Но нам предложат деревянные костюмы,
Люди, люди...

Нам могут даже предложить и закурить.
«Ах! — вспомнят. — Вы ведь долго не курили.
Да вы еще не начинали жить...»
Ну, а потом предложат: или-или.

Дым папиросы навеваает что-то...
Одна затяжка — веселее думы.
Куриль охота, ох, куриль охота!
Но надо выбрать деревянные костюмы.

И будут вежливы и ласковы настолько –
Предложат жизнь счастливую на блюде.
Но мы откажемся... И бьют они жестоко,
Люди, люди, люди...⁹⁰

Но, к сожалению, существует достаточно много людей, не пользующихся левым полушарием в силу недостаточной развитости области самоконтроля в мозгу. Для защиты от них общество должно вбивать им с детства прямые необсуждаемые запреты. «Не убий, не укради, не лжесвидетельствуй». И так далее. Научить их «включать разум», «проапгрейдить» их мозг иногда очень сложно, а часто и не удается совсем. Попадают же недрессируемые собаки, бывают такими и приматы.

При этом в любом действии необходимо избегать фанатизма, например, не стоит ставить аналитическое полушарие в абсолют, совершенно отбрасывая результаты работы эмоционального полушария. Излишняя рациональность мышления, абсолютный прагматизм могут гасить такие верные эмоции, как дружба, любовь, сострадание, взаимовыручка, и превратить человека в бесчувственного робота, перевести в состояние, когда в нем потеряется все человеческое.

Для тех, кто все же умеет пользоваться обоими полушариями, Платон дал руководство к действию: «Способности рассуждать подобает господствовать, потому что мудрость и попечение обо всей душе в

⁹⁰ В. Высоцкий. Деревянные костюмы. URL: <http://www.kulichki.com/masha/vysotsky/pesni/kak-vse-my-vesely.html>

целом — это как раз ее дело, начало же яростное должно ей подчиняться и быть ее союзником»⁹¹. Генерал Рейнхард Гелен высказывался проще: «Собирать факты, верить только фактам, трезво оценивать ситуацию»⁹².

Возникающие из работы левого полушария умеренность, справедливость, мужество и благоразумие греки почитали главными добродетелями.

Олдос Хаксли говорит об этом же в «Контрапункте» так: «Человек — это акробат на туго натянутой веревке. Он идет осторожно, стараясь сохранить равновесие, держа в руках шест, на одном конце которого сознание, интеллект, дух, а на другом — тело, инстинкт и все, что в нас есть бессознательного, земного, непонятого для нас самих».

Необходимость постоянного анализа поступающей информации, «борьбы» двух полушарий весьма доходчиво пояснил поэт Владимир Ланцберг:

Со своими, не чьими там еще,
головами бьются люди.
Бьются насмерть, а если и на жизнь,
на какую — дело в чем⁹³.

А о ценности такого подхода к анализу говорил Люк де Вовенарг: «Быть подлинно здравомыслящим уже означает много знать».

Ричард Поль определяет критическое мышление как дисциплинированное, самонаправляемое и саморегулируемое мышление, которое иллюстрирует совершенства мышления, соответствующие специфическому способу или области мысли. Критическое мышление проявляется в двух формах. Если оно натренировано (дисциплинировано) отвечать интересам специфического индивидуума или группы, исключая других уместных людей и группы, это софистический или слабый смысл критического мышления. Если натренировано (дисциплинировано) принимать во

⁹¹ Платон. Государство. СПб.: Наука, 2005.

⁹² Фильм Виллена Азарова «Бой после победы».

⁹³ URL: <http://mirpesen.com/ru/vladimir-lanberg/vse-by-ladno.html>

внимание интересы разнообразных людей или групп, это — справедливый или сильный смысл критического мышления⁹⁴.

Он показывает базовые принципы, руководствуясь которыми, можно формировать высококачественное критическое мышление, позволяющее, в свою очередь, определять ложную информацию с высокой достоверностью.

Мышление на основе наилучших принципов		Некачественное мышление
Ясность (clarity)	vs.	Неясность (unclarity)
Точность (precision)	vs.	Неточность (imprecision)
Конкретность (специфичность) (specificity)	vs.	Неопределенность (туманность) (vagueness)
Тщательность (accuracy)	vs.	Погрешность (inaccuracy)
Релевантность (важное соответствие) (relevance)	vs.	Нерелевантность (незначимость) (irrelevance)
Согласованность (последовательность) (consistency)	vs.	Несогласованность (непоследовательность) (inconsistency)
Логичность (logicalness)	vs.	Нелогичность (illogicalness)
Глубина (фундаментальность) (depth)	vs.	Поверхностность (superficiality)
Полнота (completeness)	vs.	Неполнота (incompleteness)
Значимость (важность) (significance)	vs.	Тривиальность (банальность) (triviality)
Честность (непредвзятость) (fairness)	vs.	Пристрастность (предвзятость) (bias)
Адекватность (применительно к цели/задаче) (adequacy (for purpose))	vs.	Неадекватность (inadequacy)

«Мыслящие критически используют критические навыки и понимание для обнаружения и искоренения верований, с которыми

⁹⁴ Поль Р. У. Критическое мышление: Что необходимо каждому для выживания в быстро меняющемся мире. 1990. URL: <http://evolkov.net/critic.think/Paul.R/>

они (мыслящие рационально), не могут согласиться. Формулируя новые верования, мыслящие критически не принимают бездумно верования других; они, скорее, самостоятельно анализируют проблему, отклоняют необоснованные авторитеты и признают рационально оправданные. Они вдумчиво формируют принципы мысли и действия; они не принимают бездумно то, что им предлагают. Они не принимают за истину и не отбрасывают как ложные те верования, которые они не понимают. **Ими сложно манипулировать»⁹⁵.**

Например, можно с детства вбивать в голову людям, что Чингисхан воевал-воевал у себя в Монголии с соседями, а потом взял да и решил пойти и покорить территорию аж до итальянского города Триеста.

А можно, взяв на вооружение метод критического мышления, задать вопрос: «А кому это было выгодно?» И внимательно посмотрев на соседей Монголии, увидеть богатых китайских купцов, размышляющих о необходимости максимизации прибыли в торговле шелком с Византией методом устранения таможен и снижения рисков потери товара вследствие грабежа по дороге. Версия найма Темучина сообществом купцов для снижения издержек доставки товара выглядит гораздо более правдоподобно, если прикинуть, хотя бы на глаз, разницу в расходах на все до единой таможни в пути от Китая до Константинополя или Рима, вооруженную охрану караванов, убытки от грабежей и, напротив, просто сумму налогов войску Темучина.

Идею смены власти в государстве ради интересов крупной коммерческой компании позднее с искрометным юмором описал О. Генри в повести «Короли и капуста»: «О, это чистый бизнес, — заметил Винченти, ... — Нынче бизнес управляет всем миром. Нужно же было как-нибудь понизить цену бананов, уничтожить этот лишний реал. Мы и решили, что это будет самый быстрый способ»⁹⁶.

Анализ Ясы Чингисхана, закрепляющей такие постулаты, как запрет на убийство любого грамотного человека, запрет взимания налогов свыше 10%, категорический запрет на грабежи и насилие, делает китайско-коммерческую версию гораздо более правдоподобной, чем версию спонтанного похода.

⁹⁵ Поль Р. У. Критическое мышление: Что необходимо каждому для выживания в быстро меняющемся мире. 1990. URL: <http://evolkov.net/critic.think/Paul.R/>

⁹⁶ О. Генри. Короли и капуста. М.: Каро, 2012.

Анализ разницы оценок

Делая следующий логический умозрительный шаг, очень важно понимать разницу между оценками «напрямую» (красный дирижабль) и «через мозг включенный» (синий самолет).

Ричард Поль прямо указывает, что никакое существующее общество не культивирует справедливость мысли в своих гражданах. Поскольку социальный мир часто иррационален и несправедлив, и люди часто бывают управляемыми, чтобы можно было действовать против их интересов, потому что квалифицированная мысль часто используется, чтобы обслужить чей-то интерес, чьей главной целью является достижение их эгоистических интересов, при этом часто умело нарушаются общие стандарты хорошего мышления. В этом случае критическое мышление должно не только определить источник ложной информации, но и понять, кому выгодно было ввести эту ложь в массовое сознание и с какой целью⁹⁷.

Анализируя тот же пример с Чингисханом, впервые внедрившим на Руси организованную почту, перепись населения и щадящее, но тотальное налогообложение, критически мыслящий человек легко может прийти к выводу, что версия китайско-монгольского становления государства изрядно выигрывает против версии варяжского становления. А при анализе «Кому выгодно?» стоит задуматься, почему, несмотря на двухсотлетнее правление в России монголов по «Ясе (Джаасаку) Чингисхана», не сохранилось практически ни одного аутентичного текста этого базового и повсеместно применявшегося юридического документа. Не может быть такого, чтобы ни одного документа, использовавшегося два столетия, не сохранилось на всей гигантской территории! Гораздо более правдоподобно предположить, что все экземпляры были

⁹⁷ Поль Р. У. Критическое мышление: Что необходимо каждому для выживания в быстро меняющемся мире. 1990. URL: <http://evolkov.net/critic.think/Paul.R/>

изъяты и уничтожены центральной властью. Зачем это нужно было власти, можно опять же легко предположить, оттолкнувшись от того факта, что неоднократно русские князья женились на германских принцессах, вряд ли заинтересованных в близости России с гигантским Китаем, зато в буквальном смысле кровно заинтересованных в близости России с мелкими германскими герцогствами и княжествами.

Также можно поразмышлять о связи экономических причин континентальной блокады 1806 г. и Французской революции. Что первично? Сначала была революция, а потом Конвент принял закон, резко улучшающий положение французской промышленности, или французские промышленники финансировали революцию для достижения своих экономических целей, которых они не могли достичь при Людовике XIV?

Используя такого типа анализ, можно понять не только прошлое, но что очень важно — достаточно точно спрогнозировать будущее.

Для экономически выгодного принятия решения надо с высокой точностью прогнозировать предстоящее поведение больших масс глупых «легкопрограммируемых зомби» и, соответственно, предусматривать правильное использование данного поведения толпы.

Например, если по всем внешним признакам, экономике предстоит кризис, а глупое большинство, ведомое беспечностью и пропагандой заинтересованных лиц, активно кредитует с целью покупки недвижимости, имеет смысл, наоборот, продать имеющуюся недвижимость и накопить побольше ликвидности, чтобы в кризис купить что-либо существенно дешевле.

И именно делая экономически оправданные шаги, несмотря на поступки глупого большинства, можно зарабатывать большие деньги.

Нассим Талеб в своей работе «Антихрупкость» приводит интересный пример. Один из его героев, которого он зовет Жирный Тони, в одночасье разбогател. Было это в 1991 г., когда США атаковали Багдад, чтобы восстановить независимость Кувейта, на территорию которого вторгся Ирак. Все экономисты, а вслед за ними и политики, и журналисты усиленно стали говорить о повышении цен на нефть в результате войны. И только Жирный Тони усомнился в этом. Во время начала войны в Кувейте он поставил не на рост цены на нефть, а на падение, руководствуясь достаточно простым умозаключением «Кувейт и нефть не одно и то же». В результате он превратил свои вложенные 300 тысяч долларов в 18 миллионов, тогда как большинство лишились последней рубашки⁹⁸.

⁹⁸ Талеб Н. Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса / Пер. с англ. Н. Караева. М.: КоЛибри: Азбука-Аттикус, 2015. С. 151.

Основа мошенничества

*Мало ли чего можно рассказать!
Не всему надо верить.*

Михаил Булгаков. «Мастер и Маргарита»⁹⁹

Любое мошенничество построено именно на переключении принятия решения жертвой с аналитического на эмоциональное полушарие мозга.

Метод

По определению доверие — психическое состояние, в силу которого мы полагаемся на какое-либо мнение, кажущееся нам авторитетным, и потому отказываемся от самостоятельного исследования вопроса, могущего быть нами исследованным¹⁰⁰.

Как приемом «злоупотребления доверием» пользуются обычные мошенники.

Они акцентируют внимание жертвы на некоем «вождедном» предмете, тщательно и восторженно описывая его и, тем самым, переключая работу мозга жертвы на правое «вождедующее» полушарие. Работа левого, аналитического полушария приостанавливается внедрением мысли «не надо анализировать, доверяй мне». Для закрепления правильности мысли «доверяй, не проверяя» мошенник обычно восхваляет мыслительные способности жертвы, манипулируя естественным для человека желанием сочувствия и закрепляя тем самым принятие решения

⁹⁹ Булгаков М. Мастер и Маргарита. СПб.: Азбука-Аттикус: Азбука, 2013.

¹⁰⁰ Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона. Доверие это: URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/brokgauz_efron/37659/%D0%94%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B5

жертвой правым «вожделирующим» полушарием без задействования левого «аналитического» полушария.

«Доверие» в основе своей предполагает отключение аналитического полушария при принятии решений.

Соответственно, жертва, доверившись, а значит, отключив аналитическую часть мозга, совершает заведомо неосторожный поступок в интересах мошенника, влекущий за собой потери.

Перефразируя Окуджаву, можно сказать: «На жадину-дурака-хвастуна не нужен нож, ему покажешь медный грош, потом с три короба наврешь, потом немного подпоешь, и делай с ним что хошь».

Драйверы

Дьявол — джентльмен; он никогда не входит без приглашения.

Джон Линкольн¹⁰¹

Очень хорошо описаны на сайте Российского гуманитарного общества (<http://www.humanism.ru/>) главные установки и качества обманываемых, которые не просто предсудительны, но и в значительной степени побуждают определенные виды мошенничества — халявность и антиинтеллектуализм.

Халявность, т. е. желание что-то получить либо задаром, либо почти даром, либо быстрее, либо больше, чем это должно было бы быть, и т. п., помогает мошеннику придать обману правдоподобность. Она помогает ему оправдать перед аналитическим полушарием жертвы тот невозможный сценарий «вырастания дерева с деньгами на Поле Чудес в Стране Дураков», который и заставит жертву «закопать свои золотые». Халявность — это своего рода «пассивная вороватость». Синонимом слова «халява» является понятие «дармовщина».

Гляжу с тоской, дружок, на ваше поколение:
Все ждут метафизической халявы
Сезам откроется по щучьему веленью,
А накость, выкуси! О, времена! О, нравы!¹⁰²

Антиинтеллектуализм — традиция и социокультурная установка, в рамках которой ум, разум, сознание, интеллект, сознательность и осмысленность рассматриваются как что-то

¹⁰¹ URL: <http://www.diary.ru/~niceworld/p110136908.htm>

¹⁰² Тимур Шаов. Сказки нашего времени. URL: <http://shaov.kulichki.com/texts/legendy.htm>

негативное, чуждое, опасное и даже враждебное человеку. Что, какие психические переживания в человеке питают антиинтеллектуализм? Прежде всего — инстинктивный, почти животный страх перед знанием, знающим человеком или социальным институтом, олицетворяющим знание и просвещение: школой, вузом, музеем и т.д. По большому счету, этот страх объясним (он не может не быть инстинктивным, подсознательным и животным, поскольку это страх непросвещенного человека), и он даже оправдан: в конкурентной социальной среде невежда почти всегда обречен проиграть, он обречен быть аутсайдером, отстающим.

Психологической подкладкой антиинтеллектуализма является все та же жажда дармовщины, халявы и кроме того умственная лень, переходящая в воинствующую дурь. Примыкает к психологическим источникам антиинтеллектуализма и психология пораженчества, дезертирства, заявляющая о себе в самых разных формах: от уличного хулиганства и презрения к разуму до иронии или стихоплетства типа: «Кто не курит и не пьет, тот здоровеньким умрет», «Водка? С утра? Теплая? С удовольствием!» Кажется, что такие «логические суждения» могли родиться только в России — настолько воинственно, непосредственно и примитивно выражен в них антиинтеллектуализм, проще говоря, дурь.

Антиинтеллектуализм — внутренний враг человека. Именно в сотрудничестве с ним мошенник принижает значимость работы аналитического полушария, практически «отключает его».

Противостоять мошеннику может лишь человек, использующий для оценки спорной ситуации свое левое, аналитическое полушарие мозга для трезвого размышления, анализа, скептицизма, критичности и осмотрительности¹⁰³.

Не дать сбить себя с пути истинного — это не дать эмоциональному правому полушарию остановить работу логического левого полушария.

¹⁰³ Психология мошенничества. URL: <http://www.humanism.ru/thinking10.htm>

Важно понимать, что методом «отключения критического восприятия» могут пользоваться и мошенники, вставшие во главе государства. Примером мошенничества можно назвать коммунистические призывы вроде: «Через 20 лет будет коммунизм». Что, по сути, означает «Работайте 20 лет почти бесплатно».

Вера

Само слово «вера» является абсолютным усилителем слова «доверие» и означает безоговорочную веру в некую идею без права критического анализа данной идеи.

Любая вера (религия) основана именно на блокировании левого полушария и принятии решений только правым полушарием.

Главный вред любой религии заключается даже не в безоговорочной вере в определенные догматы и постулаты, даже в такие явно неразумные, как готовность к убийству собственного ребенка по «гласу Божьему»¹⁰⁴, что готов был сделать Авраам, но именно в запрете на критику этих догматов, на само существование противоречащих постулатов. Любое критическое восприятие постулатов веры ведет к объявлению здравомыслящего человека врагом верующих и подавляется не методом логического опровержения, а методом физического устранения, террором и репрессиями. Особенно жестко это происходит в государствах, где вера возводится в ранг закона. «А кто не верит нам, тот негодяй и хам...»¹⁰⁵

Критически мыслящий человек, анализируя рождение Иисуса, может задать вопрос, как можно оплодотворить яйцеклетку без участия сперматозоидов? И если плод появился на свет, то, видимо, он имеет клеточную структуру, содержащую ДНК, и как часть ее, Y-хромосомы (отцовские), которые непонятно откуда взялись? Если он задаст этот вопрос в наше время, то вызовет лишь недовольство служителей культа, а в Средние века за это можно было легко угодить на костер. Примеры Галилео Галилея и особенно Джордано Бруно должны показывать, что критически мыслящему человеку лучше не жить в обществе фанатично, слепо верящих людей.

¹⁰⁴ Быт. 22:1-19.

¹⁰⁵ *Высоцкий В.* Мао Цзедун — большой шалун. URL: <http://mirpesen.com/ru/vladimir-vysockij/mao-czedun-bolshoj.html>

Межрелигиозные войны не только унесли большую часть жизней, отнятых насильственно, но именно уничтожали и уничтожают людей, способных смотреть на мир иначе. Отказ от рассмотрения противоположных точек зрения должен вести и ведет к ослаблению интеллекта особи, популяции, религиозного сообщества, несмотря на рост ряда моральных качеств.

В книге Марины Ахмедовой «Уроки украинского» есть любопытная квалификация пострадавших на Майдане-2014 монахом Киево-Печерской лавры Всеволодом: «Они — герои, безусловно! Но... я вот на них смотрел, на взрослых мужиков, а в них столько еще детского. Они мне показывали свои раны, как они пострадали за свои идеалы. Они такие приятные, интеллигентные и хорошие, но и такие инфантильные! И тогда я понял — да передо мной же святые идиоты! Такие всегда бегут туда, где, как им кажется, можно отстоять страну. От вас всю жизнь ничего не зависело! Вас презирали! Вы карьеры не сделали! И тут ради того, чтобы на пять минут почувствовать себя вершителями судьбы страны, вы отдали свои жизни! Идиоты!.. Но святые»¹⁰⁶.

Не зря говорил Д. Дидро: «Чтобы быть философом, надо ясно видеть, а чтобы быть правоверным, надо слепо верить».

Можно привести еще немало высказываний на этот счет:

«Не понимаю, каким образом человек, не лишенный юмора, может быть верующим, — разве что он сознательно закрывает глаза своего рассудка и будет силой держать их закрытыми» (Марк Твен).

- «Вера и знание — это две чаши весов: чем выше одна, тем ниже другая» (Артур Шопенгауэр).
- «Разум — главнейший враг всякой веры» (Мартин Лютер).
- «Вера — утешительная погремушка для тех, кто не умеет думать» (Томас Эдисон).

¹⁰⁶ *Ахмедова Марина.* Уроки украинского: от Майдана до Востока. М.: АСТ, 2015. С. 104.

- «Религия — важный предмет в женских школах. Школа должна научить девушку верить, а не думать» (Наполеон).
- «Вера означает нежелание знать, что есть правда» (Фридрих Ницше).
- «Долой разум! — вот основа религии» (Поль Анри Гольбах).

Американские специалисты из Университета Рочестера в Нью-Йорке и Северовосточного университета в Бостоне представили результаты метаисследования, выполненного на материале 63 отдельных сопоставлений интеллектуальных способностей с уровнем религиозности. Выводы ученых, статья которых опубликована журналом *Personality and Social Psychology Review*, гласят, что между религиозностью и интеллектом есть отрицательная корреляция коэффициентом $-0,24$ и 95-процентным доверительным интервалом от $-0,20$ до $-0,25$.

Эти выводы, основанные на сопоставлении 63 отдельных публикаций, говорят о том, что **вероятность встретить более умного человека среди атеистов выше, чем среди верующих**, причем принадлежность к той или иной конфессии не столь важна, как степень религиозности¹⁰⁷.

И проблема не только в обычном измерении интеллекта. Проблема в том, что интеллект в результате подчинения слепой вере может самоустраниться из процесса принятия решения вплоть до самоуничтожения особи, что противно природе по определению.

«Несколько лет тому назад был проведен один большой научный эксперимент. Он заключался в следующем. В аквариум поместили огромную щуку, которую кормили мелкими рыбешками. В течение нескольких дней за ее поведением наблюдали камеры. Затем ученые изменили условия, установив стеклянный барьер между щукой и мелкими рыбками. Каждый раз, когда щуке хотелось съесть рыбку, ей приходилось сталкиваться со стеклянной перегородкой. После ряда неудач, испытывая боль при ударе о

¹⁰⁷ Крупнейшее исследование подтвердило обратную связь интеллекта с религиозностью. URL: <http://lenta.ru/news/2013/08/13/iq/>

стекло, к тому же не получая ничего в награду, щука перестала делать всяческие попытки поймать рыбешек. Решив, что рыба достаточно сильно голодна, ученые убрали стеклянную перегородку, таким образом, преград к мелким рыбкам больше не было, теперь еда стала доступной. Однако, ко всеобщему удивлению, щука не предприняла никаких попыток и не поймала ни одной рыбки. Как же так, щука плавала в аквариуме, где было много еды, но не съела ни одной рыбки? Дело в том, что после стольких неудачных попыток и испытываемой боли, щука стала абсолютно уверена, что пытаться достать еду бесполезно. В конце концов рыба умерла от голода... в аквариуме, где было много еды! Пища была в пределах досягаемости. Но щука твердо ВЕРИЛА в ее недоступность.

Сколько людей находится сегодня в подобной ситуации? Вспоминая неудачи на пути к успеху, упущенные возможности, отказ и разочарование в прошлом, они убеждены в том, что успех и смысл жизни для них не достижимы. Делайте попытки, преодолевайте и верьте в себя. Вы же люди, в конце концов...»¹⁰⁸

Слепая вера, блокирование аналитического полушария полушарием эмоциональным может не только привести к самоуничтожению особи неосторожным поведением и религиозными истязаниями (вериги и т. д.), но и к самоуничтожению популяции отказом от размножения. Монашество является наглядным примером, как слепая вера приводит к самостоятельно принимаемым обетам (запретам) одними из наиболее способных особей в популяции иметь потомство, что, несомненно, ведет к оглушению такого религиозного общества в следующем поколении (уменьшению Интеллектуального капитала популяции) или как минимум к меньшему интеллектуальному росту (недостаточно быстрому росту Интеллектуального капитала популяции) в сравнении с популяцией, не поддерживающей

¹⁰⁸ Несколько лет тому назад был проведен один большой научный эксперимент. URL: http://www.mudryiecity.ru/publ/pritchi/pritchi_ob_uspekhe/skolko_ljudej_nakhoditsja_segodnja_v_podobnoj_situacii/169-1-0-3564

монашество как отказ от продолжения потомства. Цвет нации самоуничтожается в следующем поколении. Про заведомо меньший рост витального капитала такого общества и говорить не приходится. Лучшего оружия против врага, чем монашество, и придумать невозможно. Не надо вырезать его элиту — она сама выродится в следующем поколении. А оставшиеся будут вырезать оставшихся умных, умеющих критически воспринимать информацию.

В случае бизнеса предпринимателю не стоит слепо верить в исполнение своих обязательств:

- партнером, даже если он является очень большой структурой. *Leman Brothers* научил нас этому;
- государством. События 1998 г. обанкротили массу предпринимателей, сделавших такую ошибку;
- сотрудниками. Даже ранее проверенные, многим обязанные компании сотрудники могут украсть большую часть активов. А в худшем случае нанести непоправимый ущерб и репутации компании.

Поэтому одним из главных слагаемых успеха является исключение слепой веры.

При принятии ответственных решений необходимо руководствоваться лишь положительными человеческими качествами, такими как разум, честность, справедливость, мужество.

Если же человек хочет перейти из состояния «человек слепо верящий» в состояние «человек размышляющий», то ему имеет смысл в качестве «временной веры» почитать следующих богов.

Боги первого уровня	Соответствующие им боги второго уровня
Разум	Умеренность
Честность	Справедливость
Трудолюбие ¹⁰⁹	
Мужество	Самоуважение
Предприимчивость	

¹⁰⁹ Любопытно, что у лютеран является одним из символов бога. — Примеч. автора.

Jus controversum

Jus controversum — искусство аргументации противоположных позиций по одному и тому же делу — была обязательной изучаемой дисциплиной в юридических школах Древнего Рима¹¹⁰.

Анализ противоположной точки зрения был нормой общения и дискуссии.

Сейчас юс контроверсум используется в так называемых «модельных судебных процессах». «Выгодной особенностью изучения права в ходе модельного судебного процесса является возможность смотреть на юридическую проблему с нескольких сторон. Все дело в том, что в ходе “мута” каждой команде приходится менять роли: из прокуроров превращаться в адвокатов, из истцов в ответчиков и т. д. Сначала такое “метание” кажется неудобным и противоестественным (порой в перерыве между судебными заседаниями выступающие участники переживают за свое психическое здоровье, опасаясь развития шизофрении). Некоторым *jus controversum* даже кажется лицемерным (“закон — что дышло, куда повернешь — туда и вышло”, — любят говорить в нашей стране). На самом же деле такое переключение с одной из противоположных позиций на другую позволяет видеть один и тот же юридический вопрос сразу в нескольких “измерениях”. Это — поистине великое преимущество модельного процесса, которым, кстати, не может похвастаться участник процесса настоящего»¹¹¹.

Но взгляд с противоположной точки зрения является неприемлемым в обществах с господствующей идеологией, и поэтому такая наука притеснялась в государствах, где прямо запрещалась инакомыслие, иная точка зрения.

¹¹⁰ Классическая школа права в Риме. Творчество Ульпиана. URL: <http://magref.ru/klklassicheskaya-shkola-prava-v-rime-tvorchestvo-ulpiana/>

¹¹¹ Вайпан Г. «Мутный» лик юридического образования. // Международное правосудие. 2011. № 1. URL: http://www.hse.ru/data/2012/11/12/1248235907/Статья_Вайпана.

Поэтому число людей, умеющих мыслить критически, в таких обществах резко уменьшалось. Выживали лишь те, кто помалкивали о своем несогласии.

Под чью-нибудь дуду любую ерунду
Отплясывать приходится частенько:
Рукой голосовать, ногой маршрутировать
И головою гвозди забивать.
Но, слава богу, думать мы свободны
Когда угодно и о чем угодно,
И самый дикий вздор смешон нам до сих пор,
Пока урчит невидимый мотор¹¹².

Умение придумать и аргументировать позицию противника, умение «встать на его место» резко повышает точность прогнозирования, а следовательно, увеличивает прибыль деятельности.

¹¹² Иващенко А., Васильев Г. Вечный думатель. URL: http://clipnaves.ru/pnav_max/aleksej-ivashenko-i-georgij-vasilev-vechnij-dumatel

Осознание манипулирования

Большинство имеет определенное мировоззрение, которое определено меньшинством.

Станислав Ежи Лец

Пропаганда

Только глупые и наивные люди воспринимают все услышанное и прочитанное как правду.

Чарльз Форд. «Психология обмана»¹¹³

Среди причин широкого распространения коллективной глупости есть и причины, порожденные пропагандой. В данном случае имеются в виду сознательные действия властей и средств массовой информации по оболваниванию масс не методом убеждения и приведения разумных аргументов, а апеллируя к чувствам и эмоциям, минуя разум.

Олигархическая суперэлита манипулирует сознанием недостаточно умного, а часто и просто глупого большинства в своих политических и экономических интересах.

Еще Геббельс вывел такие основные законы публицистики, как:

«I основной закон — закон умственного упрощения...

II основной закон — закон ограничения материала...

¹¹³ Форд Ч. В. Психология обмана. Как, почему и зачем лгут даже честные люди. М.: ЭКСМО, 2013.

III основной закон — закон вдалбливающего повторения...

IV основной закон — закон субъективности...

V основной закон — закон эмоционального нагнетания...»¹¹⁴

Со времен Геббельса наука манипулирования ушла далеко вперед, и сейчас в моде уже «ментальные вирусы», представляющие собой внедряемые в умы самостоятельные ментальные сущности, обладающие средствами распространения, внедрения, контроля, защиты от антивируса, дальнейшего размножения и т. п.¹¹⁵

Таким образом у глупого большинства под постоянным воздействием пропаганды формируется гораздо большее доверие к эмоциям, чем к аналитическому критическому мышлению.

А дальше уже работает известная формула «Сон разума рождает чудовищ»¹¹⁶, и человек начинает принимать решения, вредящие его жизни, его здоровью, его благосостоянию.

«О той булгаковской разрухе, что начинается в головах.

Она появляется от противоречий.

Между слышимым и видимым.

При советской власти в одной голове не совмещалась счастливая жизнь с очередями, муками, тюрьмами и закупкой хлеба у капиталистов.

Сегодня в одной голове не совмещается несчастная жизнь с миллионами авто, полными магазинами и избытками зерна.

Разруха возникает от лжи, от несоответствия увиденного и услышанного»¹¹⁷.

Сложно и почти невозможно управлять умными людьми, навязывая им такое решение, которое учитывает только интересы

¹¹⁴ Гогун А. Черный PR Адольфа Гитлера. СССР в зеркале нацистской пропаганды. URL: <http://psyfactor.org/lib/naziprop.htm>

¹¹⁵ Ашманов И. Про мозговые вирусы. URL: <http://roem.ru/2014/08/07/ashmanov104753/>

¹¹⁶ Вне зависимости от происхождения данной формулы.

¹¹⁷ Жванецкий М. М. Август. URL: <http://odesskiy.com/zhvanetskiy-tom-5/avgust.html>

правлящего меньшинства. Но в «демократическом» обществе власть на том и держится, что, воздействуя через СМИ на эмоциональное правое полушарие, убеждает не умное меньшинство, а глупое большинство в наличии тех или иных общенациональных интересов.

И глупое большинство, не включая в своих головах критическое мышление, слепо верит пропаганде и даже не пытается разобраться в том, что реально скрывается за теми или иными призывами правительства, за теми или иными его действиями. А скрывается, как правило, определенный экономический интерес тех социальных групп, которые реально правят страной. И совершенно не обязательно, чтобы представители этих групп занимали президентское кресло или кресло Председателя Правительства. У них, как правило, достаточно средств, чтобы, не афишируя себя, серьезно влиять на политические и экономические решения верховной власти.

Медиапропаганда — это одно из главных средств в руках правящей политической элиты, с помощью которого она манипулирует большинством и пытается представить свое собственное мнение, свой интерес как интерес большинства.

Андрей Фурсов уточняет, что СМИ — системы массовой информации, правильнее называть СМРАД — системы массовой рекламы, агитации и дезинформации¹¹⁸.

В итоге получается следующее: поскольку умных людей меньшинство, то побеждает не просто точка зрения большинства, а точка зрения большинства, навязанная ему узким слоем правящей элиты через средства массовой информации.

Цель у любой пропаганды всегда одна: сформировать такое общественное мнение, которое бы позволило манипулировать массами большинства в экономических интересах правящего меньшинства. И в интересах этого меньшинства сделать так, чтобы у людей сформировалось отсутствие устойчивого критического

¹¹⁸ Андрей Фурсов. Холодный восточный ветер русской весны. М: Книжный мир, 2015. С. 233.

восприятия не только действительности, но и исходной информации¹¹⁹.

И хотя все это называется модным словом «демократия», но как тут не вспомнить слова русского философа начала XX в. Василия Розанова, который называл демократию способом, с помощью которого хорошо организованное меньшинство управляет неорганизованным большинством¹²⁰.

А Ленин отмечал: «Люди всегда были и всегда будут глупенькими жертвами обмана и самообмана в политике, пока они не научатся за любыми нравственными, религиозными, политическими, социальными фразами, заявлениями, обещаниями разыскивать интересы тех или иных классов».

Насколько эффективно политическая пропаганда действует на глупые массы, мы все видели в начале прошлого века в России, когда большинство твердо верило, что его будущее — в уничтожении наиболее умных людей страны, в «вырезании элиты». Видели в 1930–1940-х годах в Германии, когда большинство твердо верило, что его будущее — в уничтожении евреев. Видим сейчас на Украине, когда большинство твердо верит, что его будущее в украинском нацизме и умышленном уничтожении экономики, кооперированной с Россией. Видим в Грузии, где большинство во времена правления Саакашвили отказалось от самого выгодного рынка сбыта сельхозпродукции — рынка России. Видим даже в Израиле, где 7 млн евреев, твердо считающих себя «нацией умных

¹¹⁹ Этот процесс нашел отражение в понятии «медиакратия» (от англ. *mass media* — СМИ и др.-греч. κράτος — власть) — влияние, власть СМИ. Имеется в виду, что политические решения и дискуссии реализуются не в политической плоскости, не самими гражданами, а средствами массовой информации, в их интересах, вернее интересах тех, кто их финансирует. В итоге гражданин — лишь пассивный зритель политических дебатов в средствах массовой информации без возможности активного вмешательства, например, слушая новости, оценки отдельных политиков или наблюдая ток-шоу.

¹²⁰ Политический режим современной России. URL: http://www.ipages.ru/index.php?ref_item_id=13496&ref_dl=1

людей», живут и работают в такой части планеты, где вложенный труд дает на порядок меньшую эффективность, чем, например, в Москве, Париже, Лондоне, Нью-Йорке и т. д., а стоимость жизни много выше, да и риски выживания много выше. Политическая пропаганда во все времена давала и дает весомый результат¹²¹.

Английский психиатр Уильям Саргант, сотрудничавший с ЦРУ, прямо писал в своей книге: «В будущем завоевание и удержание власти над умами станет для нас гораздо важнее развития самых мощных, самых совершенных систем ядерного оружия; поэтому очень важно по возможности изучить, как работает мозг и как можно оказывать психологическое давление на людей...»¹²²

Стругацкие в своем романе «Обитаемый остров» делают некий футуристический прогноз развития пропаганды и ее влияния на человеческое общество. Средства массовой информации представлены некими башнями — трансляторами, прямо управляющими поведением населения.

«Картина получалась стройная, примитивная, безнадежно логичная, она объясняла все известные Максиму факты и не оставляла ни одного факта необъясненным. Это было самое большое и самое страшное открытие из всех, которые Максим сделал на своем обитаемом острове.

Излучение башен предназначалось не для выродков. Оно действовало на нервную систему каждого человеческого существа этой планеты. Физиологический механизм воздействия известен не был, но суть этого воздействия сводилась к тому, что мозг облучаемого терял способность к критическому анализу действительности. Человек мыслящий превращался в человека верующего, причем верующего иступленно, фанатически, вопреки бьющей в глаза реальности. Человеку, находящемуся в поле излучения, можно было самыми элементарными средствами

¹²¹ Рано или поздно историки найдут корреляцию между созданием правового института траста и инициативой церкви по объявлению крестовых походов. — *Примеч. автора.*

¹²² Проект ЦРУ «МК-Ультра» — эксперименты над сознанием. URL: <http://infoglaz.ru/?p=87537>

внушить все что угодно, и он принимал внушаемое как светлую и единственную истину и готов был жить для нее, страдать за нее, умирать за нее.

А поле было всегда. Незаметное, вездесущее, всепроникающее. Его непрерывно излучала гигантская сеть башен, опутывающая страну. Гигантским пылесосом оно вытягивало из десятков миллионов душ всякое сомнение по поводу того, что кричали газеты, брошюры, радио, телевидение, что твердили учителя в школах и офицеры в казармах, что сверкало неонов поперек улиц, что провозглашалось с амвонов церквей. Неизвестные Отцы направляли волю и энергию миллионных масс, куда им заблагорассудится. Они могли заставить и заставляли массы обожать себя; могли возбуждать и возбуждали неутолимую ненависть к врагам внешним и внутренним; они могли бы при желании направить миллионы под пушки и пулеметы, и миллионы пошли бы умирать с восторгом; они могли бы заставить миллионы убивать друг друга во имя чего угодно; они могли бы, возникни у них такой каприз, вызвать массовую эпидемию самоубийств... Они могли все.

А дважды в сутки, в десять утра и в десять вечера, гигантский пылесос запускали на полную мощность, и на полчаса люди переставали вообще быть людьми. Все подспудные напряжения, накопившиеся в подсознании из-за несоответствия между внушенным и реальным, высвобождались в пароксизме горячего энтузиазма, в восторженном экстазе раболепия и преклонения. Такие лучевые удары полностью подавляли рефлекс и инстинкты и замещали их чудовищным комплексом преклонения и долга перед Неизвестными Отцами. В этом состоянии облучаемый полностью терял способность рассуждать и действовал, как робот, получивший приказ.

Опасность для Отцов могли представлять только люди, которые в силу каких-то физиологических особенностей были невосприимчивы к внушению. Их называли выродками. Постоянное поле на них не действовало вовсе, а лучевые удары

вызывали у них только невыносимые боли. Выродков было сравнительно мало, что-то около одного процента, но они были единственными бодрствующими людьми в этом царстве сомнамбул. Только они сохраняли способность трезво оценивать обстановку, воспринимать мир, как он есть, воздействовать на мир, изменять его, управлять им. И самое гнусное заключалось в том, что именно они поставляли обществу правящую элиту, называемую Неизвестными Отцами. Все Неизвестные Отцы были выродками, но далеко не все выродки были Неизвестными Отцами. И те, кто не сумел войти в элиту, или не захотел войти в элиту, или не знал, что существует элита, — выродки-властолюбцы, выродки-революционеры, выродки-обыватели, — были объявлены врагами человечества, и с ними поступали соответственно»¹²³.

В одноименном фильме Федора Бондарчука эта идея кратко звучит так: «Под этим излучением мозг человека теряет способность анализировать, мыслить. Но зато он верит. Верит всему: газетам, радио, телевизору, учителям в школе, офицерам в казарме, рекламе, пропаганде, проповедникам. Система информации действует неразрывно с системой излучения. Людям можно внушить все что угодно и они примут это как единственную истину. Тогда с человеком можно делать все что угодно. Нужен восторг? Будет восторг. Ярость? И будет ярость. Депрессия? И все упадут и будут медленно умирать. Можно заставить покончить с собой, можно заставить убить своих детей. Все можно»¹²⁴.

На текущий момент это хоть и содержит некоторую, хотя с течением времени и, соответственно, развитием технологий пропаганды все меньшую и меньшую, гиперболу, но все же весьма верно отражает степень вполне достижимой эффективности пропаганды.

¹²³ Стругацкий А., Стругацкий Б. Обитаемый остров. М.: АСТ, 2005.

¹²⁴ Х/ф «Обитаемый остров» (Art Pictures Studio, СТС, «Нон-Стоп Продакшн», 2009 г., реж. Ф. Бондарчук).

Текущие технологии, использованные, например, для Майдана-2014, в <http://peremogi.livejournal.com> описаны следующим образом:

«Сначала был проведён анализ общества — это такое глубокое маркетинговое исследование. Целью было определить размеры и состояние некоторых групп общества, с которыми затем будут проводить работу.

Затем в выбранные группы на протяжении нескольких лет путём планомерной поддержки нужных движений внедрялись необходимые заказчику идеи. Причём далеко не такие простые, как те, которые сейчас звучат в укроем. В некоторые группы внедрялись, казалось бы, нейтральные безобидные идеи, которые формировали у определённой части украинцев апатию и желание дистанцироваться от происходящего.

В другие группы, наиболее подверженные влиянию, как некоторые группы молодёжи, либо имеющие возможность влиять на общество, как журналисты, путём организации формировались центры влияния, которые обеспечивали распространение нужных идей именно в этих соцсоставах. Целью являлось формирование так называемой “десятины влияния” — когда какая-либо идея овладевает 10% группы, дальнейшее распространение идеи происходит лавинообразно. Интересно, что данные процессы были четко синхронизированы по времени — когда одни запрыгали, другие включили особенно сильную апатию. Я считаю — высший пилотаж в управлении социумом!

Параллельно внедрялись и отработывались технологии экстренного формирования и управления толпами. Так называемые флэшмобы — это проверки, с их помощью заказчик проверяет %%% проникновения идей и степень подчинения группы.

Когда нужное проникновение было достигнуто, заказчик начал активную фазу процесса. На этой стадии собранные толпы граждан были с помощью типовых бихевиористических технологий активированы на требуемое поведение. Например знаменитое “кто не скачет, тот москаль” — это не только “перепевка” обычной

кричалки американских военных — это ещё и самоподдерживающаяся программа влияния.

Организм объекта формирует физиологические подкрепления собственных действий.

Первое подкрепление — эндорфины от небольшой физнагрузки. Попробуйте попрыгать пару минут, и вы их почувствуете.

Второе подкрепление — кричалка. Количество слогов, которые нужно прокричать без продыху, такое, что формируется слабая гипервентиляция. Мозг насыщается кислородом и прец0 от своих действий.

И третье подкрепление — активация зеркальных нейронов за счёт группового поведения — все обезьянки прыгают, и я прыгаю — я хорошая обезьянка.

В результате обдолбанный мозг, получивший тройной гешефт сам от себя, заставляет сознание оправдывать такие приятные действия, принимая уже подготовленное и заранее внедренное в группу объяснение происходящему.

Активная фаза была начата тогда, когда было достигнуто такое проникновение требуемых идей в разные группы населения, при котором для лавинообразного распространения было достаточно небольшого толчка. Роль которого и исполнил майдан — от самого начала и до конца.

Результат мы видим.

Хочу отметить четыре момента:

1. Самоподдерживающаяся система, описанная выше, полностью идентична наркозависимости. Ее развитие полностью идентично. Победить можно только жесткими методами ограничений и дальнейшим постоянным контролем.
2. Т. н. украинская элита была составной частью данного плана, представляя из себя всего лишь ещё одну группу населения, с которой точно так же велась полностью аналогичная работа, включая периодический контроль реакции. Фактически т. н. олигархи выступили именно так,

как им предписывалось, то есть полностью управляемой группой, что, учитывая состав группы, не может не вызвать уважения к исполнителям операции.

3. Знаменитые печеньки на майдане — это, если угодно, шутка оператора. Печеньки — самое распространенное подкрепление, применяемое в дрессуре, которая в свою очередь основывается на принципах бихевиоризма. Вынести печеньки вот так публично — все равно что написать «здесь был Усама» на пресловутом ВТЦ 11 сентября 2001 г. Так, чтобы надпись попала в кадр. Не удивлюсь если печеньками один отдел оператора передал шуточный привет в прямом эфире в другой...

Адские потери, прежде всего среди добровольцев нацгвардии, являются побочным эффектом описанного выше процесса. Обдолбанный собственными гормонами мозг украинского активиста-патриота просто физиологически не способен воспринимать действительность в требуемом для военного времени ключе. Это, кстати, было известно очень давно — описанным технологиям уже под полтинник лет — солдаты из зомби никакие»¹²⁵.

Так неужели же узкий слой людей, имеющий в своих руках такую мощную пропагандистско-манипуляторскую машину, не будет ее использовать в своих чисто экономических интересах?

Будет. И это использование может называться либо «реклама», либо «прямой маркетинг», либо «пропагандистская экономическая компания».

¹²⁵ Про зомбирование. URL: <http://peremogi.livejournal.com/3581189.html>

Телевидение

Собака смотрит на палку, а лев на того, кто ее кинул. Кстати, когда это понимаешь, становится намного легче читать нашу прессу.

Виктор Пелевин. «Священная книга оборотня»¹²⁶

Доход телекомпании зависит от рекламы, рекламная выручка — от числа показов. Для того чтобы рекламные ролики смотрело как можно больше людей, необходимо ориентировать основной видеоряд на большинство, которое, как известно, — глупо. Таким образом, процветающие телеканалы просто обязаны транслировать очень простые, даже глупые телепрограммы. Артур Шопенгауэр отмечал: «Интеллигентные речи и остроумные мысли уместны в интеллигентном обществе; в обыкновенном же они прямо ненавистны. Чтобы в последнем нравиться, необходимо быть плоским и недалеким». Вывод: телевидение в рыночных, коммерческих условиях предназначено для глупых людей, а не для умных.

Чтобы реклама «работала», т. е. вызывала желание приобрести рекламируемый товар, необходимо предварительно перед показом рекламного ролика телепередачами создавать у зрителей неадекватную картину восприятия действительности, отключать у них критическое мышление как способность воспринимать мир трезво, адекватно, а главное — релевантно и комплексно, с целью доминирования эмоционального правого полушария. Это выполняется всевозможными боевиками про победы глупцов над умными или романтическими фильмами про победу эмоции над аналитикой. Вывод: телевидение в рыночных, коммерческих условиях предназначено для

¹²⁶ Пелевин В. Священная книга оборотня. М.: ЭКСМО, 2004.

искусственного отключения разума как аналитической составляющей мышления для эмоционально действующих неразумных личностей.

Почти сто лет назад Булгаков устами профессора Преображенского в «Собачем сердце» говорил: «...боже вас сохрани — не читайте до обеда советских газет». — «Гм... Да ведь других нет». — «Вот никаких и не читайте». Если бы Булгаков жил в наше время, то же самое он писал бы о просмотре телевизионных передач.

Необходимо вырабатывать в себе умение самостоятельного анализа событий.

Такие люди всегда существовали. Их называли и называют интеллигенцией.

Интеллигенция — часть нации, стремящаяся к самостоятельному мышлению. Оксфордский словарь.

Интеллигенция — часть народа, которая мыслит самостоятельно. Владимир Даль

Интеллигенция — часть человечества, в которой индивидуальная сторона человеческого духа победила групповую ограниченность. Николай Бердяев

Интеллигенция — часть общества, профессионально обязанная думать, а потому и обнаруживать независимые от официальных и народных взгляды на вещи. Александр Круглов

Интеллигент — человек с индивидуальным интеллектом. Александр Солженицын

Сила народа в его интеллигенции, в той части, которая честно мыслит, думает и умеет работать. Антон Чехов

Как несамостоятельно мыслящий человек не может быть интеллигентом, так и несамостоятельно мыслящий предприниматель не может быть успешным. Он обязательно примет не выработанное собственным мозгом, своим

Интеллектуальным капиталом предпринимателя решение, а искусно навязанное ему пропагандой — и вот уже и без пяти минут банкрот.

Только люди, на критическое мышление которых пропаганда не действует, в «Обитаемом острове» именуемые «выродками», могут мыслить трезво, а следовательно, успешно выживать в условиях тотального манипулирования.

Результаты экономической пропаганды

Подвергай все сомнению.

Декарт

*Если на клетке слона прочтешь
надпись «буйвол», не верь глазам
своим. Зри в корень! Бди!*

Козьма Прутков

Примеров экономически глупых действий глупого большинства, реализованных в результате прямой лжи и экономической пропаганды, великое множество.

Еще Дюма в романе «Граф Монте-Кристо» показал, что фондовым рынком можно вполне эффективно манипулировать путем отправки ложных сообщений по телеграфу.

И в наше время мы все видели, как наименее умная часть общества под воздействием массовой рекламы массово же несла деньги в МММ. И в «Тибет». И в другие «пирамиды Понци». Кроме слепой веры, это не было основано ни на какой логически здоровой идее. Это наглядный пример полного отсутствия у людей критического восприятия информации.

Но есть и более хитрые примеры. Казино, форекс-сайты, другие азартные игры часто основаны не только на игровой зависимости, но прежде всего на вере людей в «счастливый случай», в «халяву». В «царевну-лягушку», «щучье веление», «двоих из ларца», «счастье всем даром» и печь самодвижущуюся. Глупым людям хочется именно слепо верить, что богатство свалится на них само. Без образования, без труда, без предприимчивости, упорства, честности, обучения. «Без труда выпрыгнет рыбка из пруда» — мечта антиинтеллектуального халявщика, не осознающего, что без наличия Интеллектуального капитала в его голове он потеряет свою инвестицию. Это добровольная передача управления из полушария критического мышления в полушарие желаний и веры.

Есть и более изощренные примеры манипулирования.

Золото

Какой потребительной стоимостью обладает золото? В древние века, пока человечество не владело технологией создания высокой температуры плавления, люди плавил самый легкоплавкий и легкоизвлекаемый металл — золото. И делали из него орудия труда. Сейчас никто не будет делать из золота ножи и плуги не по причине дороговизны, а по причине его мягкости. Будет плохо пахать и плохо резать. В радиоэлектронной промышленности золото при пайке практически перестало использоваться. Для золотых изделий большая масса уже немодна. Золотые цепи по килограмму даже бандиты носить перестали. Так почему тогда цена золота за последние 5–7 лет выросла в 10 раз? На чем основана цена, кроме слепой веры, что его всегда купят? Купят для чего?

Наверняка часть людей неоднократно пытались сохранить ценность, покупая золотые украшения. Покупали для чего? В том числе и для того, чтобы в сложной ситуации продать украшения, обменять их на деньги. Но многие ли могут похвастаться тем, что продали золотые украшения за большую цену, чем купили? Конечно нет! Обычно, наоборот: в лучшем случае выручили лишь половину цены.

Так почему цена на золото растет? Не правильнее ли предположить, что происходит манипулирование рынком через манипулирование сознанием инвесторов-непрофессионалов?

Пример манипулирования сознанием масс с луковицами голландских тюльпанов в 1630-х гг., который можно услышать в фильме «Уолл-стрит 2», вполне наводит на такие мысли.

Бриллианты

Пример роста цены на бриллианты тесно «перекликается» с идеей манипулирования массами.

В чем ценность бриллиантов? Потребительских свойств у них нет. Промышленные алмазы не только дешевле, но и по ряду причин технологичнее. Если на них моды не будет, то основной их

производитель «Де Бирс» может и разориться. Но эти люди умеют «создавать спрос».

Эпизод формирования бриллиантового рынка Японии это вполне доказывает. До 1960-х годов в Японии бриллиант был непопулярен. Более того, по фэн-шуй прозрачный камень чуть ли не приносит несчастье. Но «Де Бирс» вложил несколько миллиардов долларов в рекламу и сейчас японский рынок бриллиантов — второй в мире.

Самым ярким примером мастерства «Де Бирс» в деле экономической манипуляции сознанием масс является результат рекламной кампании в США. Тогда в широких кругах бриллианты были не в моде. Это было украшение аристократии, но «Де Бирс» нужен был более массовый рынок.

И «Де Бирс» провел весьма эффективную рекламную кампанию. Ее девиз: **«Бриллиант — это навсегда»** (A Diamond is forever) был признан лучшим рекламным слоганом XX столетия (по версии AdAge)¹²⁷ и используется уже более 60 лет.

На деньги «Де Бирс» был снят фильм с Мерлин Монро «Джентльмены предпочитают блондинок». В этом фильме по всем правилам манипуляции показывали не вполне одетую красавицу Монро, воздействуя на «вождедеющую» часть мозга мужчин. Основной идеей фильма для мужчин была сделана мысль: «Хочешь заполучить красавицу — дари ей бриллианты».

При этом пропаганда воздействовала и на мозг зрителя-женщины, вызывая в ней эмоцию тревоги за «непостоянство» спутника, в том числе такими словами: «Я на самом деле считаю, что американские джентльмены — лучшие из всех, потому что, когда тебе целуют руку, ты можешь почувствовать что-то очень хорошее, но в отличие от поцелуев бриллианты и сапфировые браслеты вечны».

В рекламу были вложены огромные средства. Сотни актеров и моделей были наняты компанией для того, чтобы убеждать

¹²⁷ Бриллиант — это навсегда. URL: <http://www.adme.ru/tvorchestvo-reklama/brilliant-eto-navsegda-21289/>

представителей богатого и среднего класса покупать бриллианты. Удачно при этом была разыграна карта взаимоотношений мужчин и женщин. Реклама убеждала, что если мужчина дарит женщине бриллиант, то это есть не что иное, как демонстрация истинных чувств, настоящей любви.

По радио раскручивали песню из фильма «Лучшие друзья женщин — это бриллианты» («Diamonds Are a Girl's Best Friend»), быстро ставшую популярным слоганом.

В результате через несколько лет бриллианты окончательно вошли в моду, и подарок женщине бриллианта в день помолвки стал национальным обычаем.

Внутреннее осознание вреда пропаганды

Разум надо содержать в чистоте.

Стругацкий А.,
Стругацкий Б.
«Обитаемый остров»

Прежде всего, особенно при принятии важных решений, не следует полагаться на мнение большинства. Нельзя безоговорочно верить, а тем более средствам массовой информации. Начинайте лучше свой день с зарядки, а не с чтения газет. Пользы будет больше!

Очень важно постоянно прогнозировать будущее, опираясь не только на опыт, но и на логические выводы аналитической части мозга.

Иначе можно легко оказаться в положении «индюшки Талеба».

Нассим Талеб в своей работе «Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости» так объясняет эффект «индюшки»: «Представьте себе индюшку, которую кормят каждый день. Каждый день кормежки будет укреплять птицу в убеждении, что в жизни существует общее правило: каждый день дружелюбные представители рода человеческого, “заботящиеся о ее благе”, как сказал бы политик, насыпают в кормушку зерно. Накануне Дня благодарения с индюшкой произойдет нечто неожиданное. Это нечто повлечет за собой пересмотр убеждений»¹²⁸.

Человек должен включать критическое мышление, чтобы видеть, не хотят ли из него сделать «индюшку». Но обычно человек

¹²⁸ Талеб Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Пер. с англ. 2-е изд., доп. М.: КоЛибри: Азбука-Аттикус, 2015. С. 88.

не может соотнести себя с индюшкой и говорит: «Как же так, я же не индюшка какая-нибудь!»

Однако на деле оказывается таковой. И этому есть свое объяснение. Об этом прекрасно пишет Нассим Талеб в еще одной из своих работ, которая называется «Антихрупкость». Приводя все тот же пример с «индюшкой», он отмечает, что оказаться в ее положении очень легко, полагаясь только на прошлый опыт. А прошлый опыт индюшки состоял в том, что ее исправно кормили, и она думала, что так будет всегда¹²⁹.

«...Как мы можем предсказывать будущее, основываясь на знании прошлого; или более обобщенно: как мы можем определить свойства (бесконечного) непознанного на основании (конечного) познанного? Подумайте еще раз про кормежку: что индюшка может узнать о своей завтрашней судьбе исходя из вчерашних событий? Возможно, немало, но, бесспорно, чуть меньше, чем ей кажется, и именно в этом “чуть меньше” — вся загвоздка»¹³⁰.

Ситуация с индюшкой обобщается так: та рука, что вас кормит, может впоследствии свернуть вам шею¹³¹.

¹²⁹ Н. Талеб пишет: «Мясник откармливает индюшку тысячу дней; с каждым днем аналитики все больше убеждаются в том, что мясники любят индюшек “с возрастающей статистической достоверностью”. Мясник продолжает откармливать индюшку, пока до Дня благодарения не останется несколько суток. Тут мясник преподносит индюшке сюрприз, и она вынуждена пересмотреть свои теории — именно тогда, когда уверенность в том, что мясник любит индюшку, достигла апогея и жизнь индюшки вроде бы стала спокойной и удивительно предсказуемой». См.: Талеб Н. Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса / Пер. с англ. Н. Н. Караева. М.: КоЛибри: Азбука-Аттикус, 2015. С. 151.

¹³⁰ Талеб Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Пер. с англ. 2-е изд., доп. М.: КоЛибри: Азбука-Аттикус, 2015. С. 88.

¹³¹ Там же.

Таким образом, необходимо понимать, что пропаганда позволяет манипулировать поведением масс как в политических, так и в экономических целях. Сила политической пропаганды была проверена в 1905 и 1917 гг. в России, в 1933 г. в Германии, в 1950–1960 гг. в Китае.

А сила экономической пропаганды была проверена на примерах «Де Бирс» в Японии и США, МММ — в России и т.д. Есть и более сложные примеры, такие как вирусный маркетинг, MLM-маркетинг. Все они помогают управлять глупой массой вожделеющих потребителей.

И только понимание опасности рекламы и экономической пропаганды для принятия разумных экономических решений может спасти предпринимателя от неизбежных в противном случае потерь. Если он не включит критическое мышление и не увидит стремления сделать его «индюшкой», он будет экономически «убит».

Но если он умеет вовремя детектировать это движение «индюшек», а точнее говоря, крыс, влекомых дудочкой опытного «крысолова», то сможет, поступая наоборот, получать многократную прибыль вместе с владельцем такой «дудочки», хоть и без его желания.

Понять это смогут не все, максимум 6% наиболее умных людей, но после того как они осознают манипулирование обществом суперэлитой при помощи пропаганды, грамотно перехватывающей принятие решений от логического полушария (честь, совесть) к правому полушарию (нравится, хочу), они смогут намного легче жить и намного точнее принимать решения.

Результатом такого размышления должно быть самостоятельное создание предпринимателем у себя в мозгу эффективного анализатора данных, позволяющего выявлять манипулирование массами через пропаганду.

Николай Бердяев:

«...правде, внутреннему человеку нужно повиноваться больше, чем обществу...»

«Величайшая задача нравственной жизни и заключается в том, чтобы дойти до первородного, девственного нравственного акта, не растленного социальными внушениями».

«Человек всегда должен поступать индивидуально и индивидуально разрешать нравственную задачу жизни, должен обнаруживать творчество в нравственных актах своей жизни, ни на одно мгновение не должен превращаться в нравственного автомата»¹³².

Разрыв шаблонов

Люди склонны мыслить шаблонами. Эти шаблоны формируются как постоянной, неизменяющейся действительностью, так и долгим воздействием пропаганды в сочетании с отсутствием доступа к реальным данным. Когда происходит смена действительности либо поступление новых данных, картинка мира в голове, так называемая «модель окружающей ситуации», меняется резко.

В политической сфере такими примерами являются:

Шаблоном является определение направления движения общества большинством. Однако большинство составляют люди глупые и поэтому ни к чему хорошему привести не могут. Это «разрыв шаблона», но это правда.

Шаблоном является политическая мудрость Черчилля. Однако он устроил многомиллионный «голодомор» в Бенгалии, беспрецедентную по своей жестокости к мирному населению

¹³² Бердяев Н. О назначении человека. М.: АСТ, 2010.

бомбардировку Дрездена и потерял для Англии подавляющее большинство колоний¹³³. Это «разрыв шаблона», но это правда.



http://pics.v6.top.rbk.ru/v6_top_pics/resized/550xH/media/img/8/23/754513725521238.jpg

Шаблоном являются ежедневные свежие цветы на месте убийства Немцова. Однако их подавляющее большинство почему-то одного типа, одного сорта, одного цвета, да еще и одинаково упаковано. Критически мыслящий человек вполне может предположить, что и закупаются они одним и тем же человеком (или организацией) в одном и том же месте, да еще и на одни и те же деньги. Это «разрыв шаблона», но, очень похоже, что это правда¹³⁴.

Примеров «разрывов шаблона» в экономической сфере также можно привести много:

¹³³ Герман Садулаев. Черчилль хуже Гитлера? URL: <http://m.kp.ru/daily/26342/3225855/>

¹³⁴ Размышляя над этим примером, можно сделать не только предположения о стороне, тратящей средства, но и о ее предположениях, от каких результатов она собирается получить прибыль в дальнейшем. — Примеч. автора.

Россия очень долгое время импортировала огромное количество зерна. Теперь стала одним из крупнейших экспортеров зерна. Это «разрыв шаблона», и это правда.

«Ростсельмаш» продал несколько комбайнов в Германию. Пусть немного, но..! Российское предприятие, производящее машины для сельского хозяйства, смогло продать продукцию в Германию, страну, являющуюся абсолютным лидером производства машин! Это «разрыв шаблона», но это правда.

Германия в представлении русских людей является образцом порядка и чистоты. Но в аэропорту Шенефельд в Берлине плохая организация труда, ленивый персонал, огромные очереди и достаточно грязно. По сравнению с ним новый терминал D в Шереметьево является образцом чистоты и организованности. Это «разрыв шаблона», но это правда.

Обычно самыми дешевыми являлись изделия легкой промышленности из Китая. Но сейчас ряд изделий из текстиля, производимых в России, дешевле, чем в Китае. Это «разрыв шаблона», но это правда.

Россия всегда импортировала сахар-сырец в огромных объемах. Сейчас она его производит на 80–90% внутренней потребности и в ближайшие годы начнет экспортировать. Это «разрыв шаблона», но это правда.

Успех предпринимателя напрямую зависит от его способности воспринимать, а главное, самостоятельно находить «разрывы шаблонов».

Если предприниматель быстро воспользуется резко изменившейся обстановкой и, например, начнет налаживать дистрибьюторские механизмы по экспорту сахара-сырца, то сможет некоторое время работать в условиях пониженной конкуренции и, соответственно, добиться суперуспеха, заработать миллиарды.

Если просто поймет «разрыв шаблона», воспримет, но поостережется этого «нового и неизведанного» бизнеса, то, в лучшем случае, сможет не потерять текущий бизнес.

Если же, как абсолютное большинство населения, будет доказывать, что «этого не может быть, потому что этого не может быть никогда», то картинка мира в его мозгу просто не перестроится под реальную ситуацию, он сделает массу неверных бизнес-ходов и резко снизит свои активы, если вообще не разорится.

В бизнесе для достижения суперуспеха необходимо все время выискивать эти «разрывы шаблонов» и успевать пользоваться ими.

Обычно, как учит нас Нассим Талеб, они находятся предпринимателем при изучении статистики, которая далеко не всегда совпадает с картинкой, транслируемой нам через СМИ.

Например сейчас, по результатам 2015 года, в прессе можно услышать лишь, что в России «все плохо». А данные, полученные путем опроса знакомых менеджеров, говорят об ином:

1. Выручка компаний сотовой связи в рублях не упала, а даже немного выросла.
2. Выручка продовольственной розницы в рублях не упала, а даже немного выросла.
3. Выручка даже части сетей по продаже ювелирных изделий (!) в рублях не упала.

Этим данным вторит даже официальная статистика:

1. ВВП по ППС России, по данным Всемирного банка, превысил аналогичный показатель Германии¹³⁵.
2. Объем добытой в 2015 году нефти в физическом выражении вырос на 1,3%¹³⁶.

¹³⁵ URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Список стран по ВВП \(ППС\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(ППС))

¹³⁶ Росстат: реальные располагаемые доходы россиян за 2015 год снизились на 4% URL: <http://tass.ru/ekonomika/2611550>

3. Объем сельхозпроизводства вырос на 3%¹³⁷.
4. Цены на картофель и овощи снизились значительно, на 25–30%¹³⁸.

Это «разрыв шаблона», но, как ни странно, это правда.

Возвращаясь к аллегорическому сравнению с индюшкой, можно представить себе поведение индюшек в ноябре. Если бы одна из индюшек спросила остальных: «Зачем нас кормят каждый день? Какую выгоду получает от этого владелец фермы? Не хочет ли он отнять у нас наше мясо в декабре?» — то остальные индюшки, пользуясь шаблоном предыдущего ежедневного существования, обвинили бы ее в конспирологии. Но если эта «конспирологическая» индюшка убежит с фермы до середины декабря, то получит огромную по сравнению с оставшимися индюшками прибыль — бесценную жизнь. На этом примере видна полезность конспирологии при оценке рисков. И опыт поведения перед кризисами 1998, 2008 и 2014 годов подтверждает это. В 1998 году выиграла те, кто до августа не покупал ГКО, в 2014 — те, кто продал недвижимость с дисконтом сразу после Майдана. Это «разрыв шаблона», но это правда.

¹³⁷ Там же.

¹³⁸ Разъяснения Минтруда России об установлении величины прожиточного минимума на душу населения в целом по Российской Федерации за IV квартал 2015 г. URL: <http://www.rosmintrud.ru/social/living-standard/24/>

Критический анализ общественного мнения

*Общественное мнение —
заведомо ложное мнение, так как
большинство людей полные
идиоты.*

Эдгар Аллан По

Часто именно общественное мнение заставляет человека руководствоваться не разумом, а «так, как все». Он ошибочно полагает, что «большинство всегда право» и этим уже совершает ошибку. Предприниматель, не осознающий факта, что большинство людей в обществе осуществляют экономические решения под воздействием экономической пропаганды, обречен на разорение.

Бердяев применительно к данному вопросу говорил: «Почти чудовищно, как люди могли дойти до такого состояния сознания, что в мнении и воле большинства увидели источник и критерий правды и истины!»

Именно делая поправку на пропаганду, необходимо анализировать общественное мнение. И если убивать, грабить, воровать нехорошо, то, несмотря на нахождение в той или иной социальной группе, где могут быть свои понятия о добре и зле, необходимо не только понимать вред для здоровья, приносимый алкоголем, никотином, горными лыжами, дзюдо и прыганием «кто не скачет, тот москаль». Необходимо поступать не так, «как все», а так, как правильно, честно и справедливо.

Чтобы быть успешным, надо в своих поступках сверяться не с общественным мнением, а с внутренними убеждениями и критическим мышлением, именуемым скептицизмом.

Наполеон говорил: «Человек высшего порядка бесстрастен по своей натуре: его хвалят, его порицают, мало что имеет для него значение, он прислушивается только к голосу своей совести»¹³⁹.



Еще 2500 лет назад Сократ учил: «Стало быть, уже не так-то должны мы заботиться о том, что скажет о нас большинство, а должны заботиться о том, что скажет о нас тот, кто понимает, что справедливо и что несправедливо, — он один, да еще сама истина. Таким образом, неправильно, будто мы должны заботиться о мнении большинства относительно справедливого, прекрасного, доброго и им противоположного».

¹³⁹ Наполеон Б. Максимумы и мысли узника Святой Елены. — М.: РИМИС, 2015. Высказывание ХСII.

Коко Шанель высказывалась проще: «Мне все равно, что вы думаете обо мне, я о вас не думаю совсем».

Ей вторила Фаина Раневская: «Думайте и говорите обо мне, что пожелаете. Где вы видели кошку, которую бы интересовало, что о ней говорят мыши?»¹⁴⁰

И очень емко сформулировал Кшиштоф Теодор Теплиц: «Общественное мнение — это мнение тех, чье мнение обычно не спрашивают».

Как опять не вспомнить при этом замечательные слова Николая Бердяева, который писал следующее: «Социальная обыденность, имеющая дело с массовыми и средними величинами, пресекает всякий взлет человеческой души вверх и приспособляет к своим целям все — и любовь, и мистику, и творчество. Она допускает лишь общеобязательное, среднее, ставшее банальным. И она не только терпит услуги социально полезной лжи, но она ее требует и превращает в норму общежития, она не допускает человека к первоисточнику жизни... Этическая же задача заключается в том, чтобы человек разделял тяготу мира во имя любви, но не разделял лжи мира. Ложь, которой требует социальная обыденность, не может быть принята. В социальной обыденности нужно жить, не принимая лжи. И это создает трагический конфликт, который не может быть разрешен одними человеческими силами. Лжи, которой полна социальная обыденность и которой она требует как добра, нужно противопоставлять не высокие цели, остающиеся отвлеченными (часто и сама социальная обыденность любит прикрываться высокими целями), а высокий дух, творческую духовную силу».

Принимая решение, нельзя слепо следовать мнению большинства. Большинство всегда заблуждается, по той простой причине, что глупых людей намного больше, чем умных. И это

¹⁴⁰ URL: <http://quote-citation.com/author/faina-ranevskaya/page/2#ixzz3OLKYuwOQ>

глупое большинство как просто не умеет мыслить, так и легко попадает под влияние массовых мошенников из СМИ.



Отсюда следует общий вывод, что решение, принятое большинством, не может вести к успеху.

«Последуй природе, никогда не будешь беден. Последуй людским мнениям, никогда богат не будешь». — Денис Фонвизин.

Из этих предпосылок возникает один из главных выводов этой работы:

Думая не так, как все, — добиваешься успеха.

И зарабатываешь много больше всех. Намного больше. Миллиарды. Если у IBM девиз «Думай!», то девиз Apple — «Думай иначе».

Я предлагаю вам новый девиз:

**Находи ошибки во мнении большинства
и поступай правильно.**

«Компьютерный предприниматель Стив Джобс был столь успешен именно потому, что не доверял исследованиям рынка и фокус-группам — когда людей спрашивают о том, чего они хотят, — и следовал за собственным воображением. Он считал, что люди не знают, чего хотят, пока он не даст им то, чего они хотят на самом деле»¹⁴¹.

¹⁴¹ Талей Н. Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса / Пер. с англ. Н. Караева. М.: КоЛибри: Азбука-Аттикус, 2015. С. 262.

Независимость от глупого большинства

С того времени как я стал во главе государства, я советовался только с самим собой, и это меня вполне устраивало; совершать ошибки я начал только тогда, когда стал прислушиваться к тому, что говорят советники.

Наполеон

Нельзя допускать зависимость экономики умного предпринимателя от глупых подчиненных.

Глупые нацелены на сиюминутный маленький доход, умный — на последующий большой.

Широко известен пример выявления из детей будущих лидеров. Их спрашивают: «Что ты выберешь — конфетку сейчас или две конфетки через час?»

При этом стоит помнить, что по мотивационному поведению взрослые люди от детей практически не отличаются. Например, когда ребенку говорят «нельзя», то он не верит, делает и смотрит: «а что же будет»? И если скажут «ай-яй-яй», значит, это не «нельзя», а очень даже «можно». А вот если по попе пошлепают, да в угол поставят, да мультиков с мороженым лишат, значит, точно «нельзя». Жизненный опыт показывает, что сорокалетние мужчины с двумя высшими образованиями ведут себя также. Если «нельзя», но скажут «ай-яй-яй», значит, это не «нельзя», а очень даже «можно». А вот если премии лишат, значит, точно «нельзя».

И в примере с конфеткой то же самое: в погоне за сиюминутной премией коллектив глупых людей всегда примет решение, бивающее их бизнес, источник средств, на корню.

«Чтобы предугадать действия обыкновенных людей, нужно исходить из допущения, что они всегда употребляют минимальное

количество ума, чтобы освободиться из неприятного положения». Фридрих Вильгельм Ницше.

У меня был такой пример в жизни. На заре перестройки я работал в одном «почтовом ящике».

В нем была создана лаборатория САПР (систем автоматического проектирования), флагманская по всему нашему министерству. Денег было выделено по тем временам много, купили четыре мини-компьютера типа PDP-11, что в те времена было большой редкостью. Однако возникла проблема, заключающаяся в том, что когда отдел запускали «досрочно» к премии, то вентиляцию в машинном зале не успели оборудовать фильтрами. И коллектив был поставлен перед дилеммой. Если запустить машинный зал в эксплуатацию без фильтров, то пыль, тополиный пух и все прочие примеси — а компьютеры еще не были пылеустойчивыми — забивались в процессорные блоки и образовывали «пылевые перемычки» между контактами. Техника ломалась. Но если не запустить в эксплуатацию, то весь коллектив не получит премию за «освоение капитальных вложений». Вот угадайте, какое коллективное решение было принято демократическим методом? Подсказка: через 2 месяца все до единого компьютеры были безвозвратно неисправны.

Поэтому, когда мне задают вопрос «Что сделают 1000 папуасов с межконтинентальной ракетой: используют по назначению или переплавят микросхемы, чтобы получить 1 кг золота?» — у меня ответ есть.

Твердость в оценке ситуации

*Если хочешь победить мир
победи себя.*

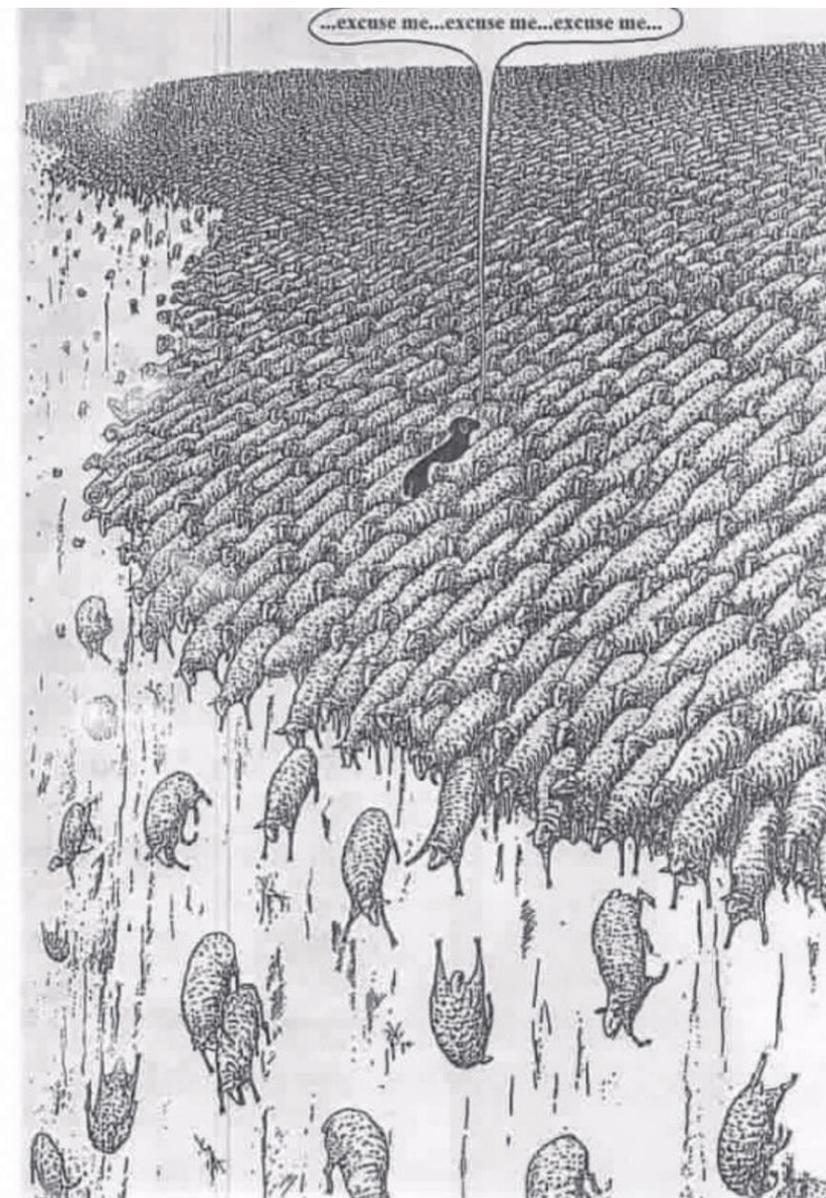
Ф. М. Достоевский. «Бесы»

При оценке любой ситуации очень важна твердость. Под этим понимается осмысленное исключительное упрямство и обязательное отстаивание такой точки зрения, которую аналитическая часть мозга считает единственно верной.

Пусть несколько миллиардов людей считают мушкетеров героями. Но если они получали жалованье у короля, а де-факто работали на англичан, да еще и в преддверии войны, любая трезвая голова должна считать их изменниками Франции, несмотря на мнение миллиардов людей. У нас в стране 100 миллионов человек очень долгое время считало германского шпиона-сифилитика, «убившего» страну целиком, «добрым дедушкой» Лениным.

В 1998 г. подавляющее большинство бизнесменов и финансистов вкладывали свои и заемные деньги в «пирамиду» ГКО. После примеров с такими «пирамидами», как МММ, «Тибет» и тому подобными, природу «мошенничества Понци» понимали почти все. И все равно вкладывали деньги, надеясь, что государство «не может отказаться платить по своим долгам». Они знали статистику невыплаты государством средств по «всенародным займам» во времена СССР. Знали, что за понятием «государство» стоят люди, которым нельзя давать деньги в долг. Но все равно вкладывали. Их было подавляющее большинство. Все они или разорились, или понесли более чем существенные экономические потери. И лишь единицы предпринимателей, проявившие недюжинную твердость духа и исключительное упрямство в стремлении «поступать правильно, а не как все», выиграли очень много после объявленного

дефолта. Только обязательное отстаивание своей, логически выверенной, точки зрения принесло им успех и суперуспех.



Любой создатель кризисов, владелец «индюшачьей фермы», строит свой успех на проигрыше большинства. При помощи экономической пропаганды, ряда экономических шагов своих и коррумпированных представителей государства он, манипулируя сознанием людей теми же самыми методами, что и простой мошенник, убеждает их делать экономически неразумные действия, формируя «общественное мнение».

Только предприниматели, способные из-за достаточной твердости духа и веры в свою собственную способность критически воспринимать и правильно анализировать поступающую информацию, не поддавшиеся искусственно сформированному экономическому «общественному мнению», достигают суперуспеха. Становятся миллиардерами.

Предприниматели же, обладающие, например, огромными способностями в сфере человеческой коммуникации и уже владеющие гигантскими состояниями, но действующие «как все», теряют свои миллиарды.

Твердость духа в оценке ситуации является критически необходимым качеством суперуспешного Интеллектуального капитала предпринимателя.

Хотя думать не так, как думают все, иногда и опасно

Например, сейчас такое время, когда не стоит ходить по Киеву и объяснять людям необходимость русского языка и экономической кооперации с Россией. Опасно.

В СССР, несмотря на риск физического уничтожения, некоторое, очень небольшое количество людей все же считало, что лучше вступить в дерьмо, чем в КПСС. Хотя, говоря по правде, среди коммунистов были и честные, и порядочные люди. Но среди руководства «демагогической плутократии» их было очень немного.

Но в КПСС был комфорт. Сразу ставили работать начальником, наиболее отличившихся пускали к «кормушке».

Текущий комфорт в России — не учиться, не работать, а воровать вместе с чиновниками «демагогической плутократии» из бюджета, «откатывая» основную часть наворованного и гнобя тех, кто так не поступает.

Правда, это приносит уголовные риски и потерю чести, но далеко не все об этом хотят думать.

Но принимая решение, необходимо сверяться с критическим мышлением.

Я считал слонов — и в нечет, и в чет,
И все-таки я не уснул,
И тут явился ко мне мой черт
И уселся верхом на стул.

И сказал мой черт:
«Ну, как, старина,

Ну, как же мы порешим?
Подпишем союз, и айда в стремяна,
И еще чуток погрешим!

И ты можешь лгать, и можешь блудить,
И друзей предавать гуртом!
А то, что придется потом платить,
Так ведь это ж, пойми, — потом!

Но зато ты узнаешь, как сладок грех
Этой горькой порой седин.
И что счастье не в том, что один за всех,
А в том, что все — как один!
И ты поймешь, что нет над тобой суда,
Нет проклятия прошлых лет,
Когда вместе со всеми ты скажешь — «да»!
И вместе со всеми — «нет»!

И ты будешь волков на земле плодить,
И учить их вилять хвостом!
А то, что придется потом платить,
Так ведь это ж, пойми, — потом!

И что душа? —
Прошлогодний снег!
А глядишь — пронесет и так!
В наш атомный век, в наш каменный век,
На совесть цена пятак!
И кому оно нужно, это «добро»,
Если всем дорога — в золу...
Так давай же, бери, старина, перо!
И вот здесь распишись, «в углу».

Тут черт потрогал мизинцем бровь...
И придвинул ко мне флакон.
И я спросил его: «Это кровь?»
«Чернила», — ответил он...
Аллилуйя, аллилуйя!
«Чернила», — ответил он¹⁴².

¹⁴² Галич А. Еще раз о черте. URL: <http://liricon.ru/eshhyo-raz-o-chyorte.html>

А кому не опасно?

Умные, играющие против большинства люди также бывают и нечестными. Они используют СМИ и государственные или окологосударственные структуры для долгого и безнаказанного «ограбления» масс.

Именно так поступают те, кто создает кризисы. Аналогом владельца «индюшачьей фермы» из «Черного лебедя» Нассима Талеба часто считают теневых «хозяев» Федеральной резервной системы США¹⁴³. Если предположить, что перенасыщение рынков ликвидностью с дальнейшим «схлопыванием пузырей» действительно является искусственно выполняемой операцией с целью скупки гигантских активов по бросовым ценам, то можно сделать следующие выводы.

Во-первых, что эта группа лиц на текущий день самая богатая. Во-вторых, что у этой группы лиц есть проблема с честностью, а следовательно, с долговечностью таким образом полученного капитала.

Эти люди супербогаты ПОКА. До тех пор, пока не пойманы за руку. Пока могут контролировать СМИ и не привлекать к себе внимания общественных масс. Но если все же найдется объединенная группа состоятельных лиц, а скорее всего, государств, которые вложат по-настоящему большие деньги в объяснение массам природы и техники таких махинаций, судьбе организованных мошенников можно будет не позавидовать. И капитал весь этот у них отберут. «В казну или, может быть, не в казну, но отберут точно»¹⁴⁴.

А рано или поздно, но это произойдет. Например, только одна «разъяснительно-рекламная» кампания с целью проанализировать имена и послужные списки лиц, принявших в 2008 г. решение не предоставлять займ от ФРС в пользу *Leman Brothcers*, обойдется не

дороже 50 млн долларов. Какой-нибудь «международный трибунал» еще в 100 млн долларов. Эффект же превзойдет по масштабу эффект ядерной войны. И предположить, что никто и никогда так не поступит, может только очень глупый человек. Благо сигналы о ненулевой вероятности такого сценария время от времени поступают. И статья Л. В. Крутакова, начальника Управления оперативной информации пресс-службы мэра и правительства Москвы «Игра в нефть»¹⁴⁵ — один из таких сигналов.

¹⁴³ Стариков Н. Кризис: Как это делается. СПб.: Питер, 2014.

¹⁴⁴ Соловьев Л. В. Очарованный принц. М.: Теревинф, 2015.

¹⁴⁵ URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2660662>

Глава 4. Логическая (прагматическая) оценка рисков

*Начало мудрости — страх
Господень.*

Библия¹⁴⁶

*Того, кто не задумывается о
далеких трудностях, непременно
поджидают близкие
неприятности.*

Конфуций¹⁴⁷

*Мудрость жизни состоит в
понимании, чего именно следует
избегать.*

Нассим Талеб¹⁴⁸

Перед началом любого бизнеса, кроме оценки моральных и правовых последствий, необходимо внимательно анализировать целесообразность, то есть взвешивать соотношение ожидаемой прибыльности и ожидаемых рисков.

Если расчетная прибыльность выше, чем расчетные риски, бизнес состоится.

Если риски превысят прибыль, бизнес разорится.

¹⁴⁶ Притчи царя Соломона. Притчи 1:7.

¹⁴⁷ URL: <http://tsitaty.com/Цитата/169978>

¹⁴⁸ Талеб Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Пер. с англ., 2-е изд., доп. М.: КоЛибри: Азбука-Аттикус, 2015. С. 453.

Наиболее профессионально оценивают риски страховщики. Чуть хуже, но тоже очень хорошо умеют это делать банкиры.

По анализу рисков написано немало серьезных трудов. Имеет смысл отослать читателя к великолепным работам на эту тему Нассима Талеба «Одураченные случайностью», «Черный лебедь», «О секретах устойчивости» и конечно же к «Антихрупкости».

К сожалению, предприниматели редко умеют достаточно хорошо оценивать риски. Хотя именно это качество является краеугольным в успехе бизнеса.

Только если расчетные риски на порядки ниже расчетной прибыли, можно надеяться на суперуспех, на заработок в виде миллиарда. Если же риски сопоставимы с прибыльностью, лучше бизнес не начинать.

Случайные процессы, так хорошо описанные Талебом, а также риски, возникновение которых нельзя было спрогнозировать, гарантированно превысят прибыль.

На лекции в Москве 12.09.2015 в Школе управления «Сколково» Талеб отметил, что современное восприятие рисков необходимо формировать исходя из ранее описанного критического восприятия информации. Необходимо исходить из сталинского принципа «Смерть одного ребенка — трагедия, смерть тысяч — статистика». С его слов, например, ИГИЛ (признана террористической организацией, деятельность запрещена на территории Российской Федерации), о котором так много говорят при помощи телевидения последнее время, убил много людей «на YouTube», но не так уж и много на самом деле. Грипп ежегодно убивает намного больше людей, на чем, к сожалению, телевидение не акцентирует наше внимание. Бояться стоит биотерроризма — вирус типа Эболы, но активно передающийся воздушно-капельным методом и «передвигающийся» вместе с авиапассажирами, может очень быстро убить значительную часть населения планеты.

О рисках, превышающих все ранее известные наихудшие сценарии, Талеб пишет так: «Профессиональные риск-менеджеры ищут архивную информацию о *наихудшем сценарии*, чтобы

использовать ее для оценки будущего риска — этот метод носит название “стресс-тестирование”. Менеджеры берут самый глубокий экономический спад в истории, самую ужасную войну, самое большое смещение процентных ставок или самый высокий показатель безработицы и смотрят, какой будет худшая отдача при реализации этого варианта. Риск-менеджеры не замечают очевидного противоречия: рассматриваемое ими наихудшее событие в момент, когда оно произошло, было хуже, чем все известные к тому моменту “наихудшие сценарии”. Но на эту нелогичность никто не обращает внимания.

Я назвал данный психический дефект *проблемой Лукреция* — по имени римского поэта и философа, который писал: “Дурак верит, что самая высокая гора в мире равна по высоте той горе, которую он видел”. Самое большое явление любого рода, которое мы наблюдали своими глазами или о котором слышали, кажется нам наиболее грандиозным явлением из существующих. Мы практикуем такой подход тысячелетиями. При фараонах в Египте — первом сугубо иерархическом национальном государстве, управлявшемся бюрократами, — писцы отмечали высшую точку прилива Нила и считали, что в худшем случае вода поднимется до этой точки.

То же самое наблюдалось с реактором АЭС “Фукусима-1”, на которой в 2011 г. в результате удара цунами произошла радиационная катастрофа. Ядерный реактор создавался с тем расчетом, чтобы он выдержал самое мощное землетрясение в истории; его строители не предполагали, что бывают катаклизмы и пострашнее, — и когда случилось самое мощное (на тот момент) землетрясение в истории, они не понимали, что это неожиданность, не имевшая прецедента. Аналогично бывший глава Федеральной резервной системы США доктор-хрупкодел Алан Гринспен, защищаясь перед конгрессом, прибегнул к классическому оправданию: “Такого никогда не было”. Природа, в отличие от хрупкодела Гринспена, готовится именно к тому, чего никогда не было, *предполагая, что все может быть еще хуже*¹⁴⁹.

¹⁴⁹ Талеб Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Пер. с англ., 2-е изд., доп. М.: КоЛибри: Азбука-Аттикус, 2015. С. 79.

«Мой идеал современного стоического мудреца — это человек, преобразующий страх в благоразумие, боль — в информацию, ошибки — в инициативу, желание — в действие»¹⁵⁰.

В нашей работе стоит отметить следующие постулаты:

- Долговременный суперуспех возможен только при честном ведении бизнеса.
- Честность предпринимателя проверяется в конфликтных ситуациях.
- Любые риски нарушения закона гарантируют потерю капитала, а иногда и жизни.

¹⁵⁰ Там же. С. 241.

Честность

Если б мошенник понимал все выгоды честности, он из корысти перестал бы жульничать.

Бенджамин Франклин

Заработать большие деньги и сохранить их на долгое время можно только работая честно.

Именно поэтому девизом дореволюционной газеты «Ведомости» было «Прибыль превыше всего, а честь превыше прибыли».

Любая торговля стоит на честности и чести. Обмануть партнера — покупателя или продавца — можно только один раз. В следующий раз он уже не придет к тебе. Если рынок стабилен и состав покупателей и продавцов неизменен, то жулик в нем становится банкротом очень быстро — с ним просто никто не будет заключать сделки.

«Только честь может быть двигателем торговли. Любой торговли»¹⁵¹.

Наивный Сократ считал, что «добродетель есть знание, или мудрость, что знающий доброе обязательно и поступает по-доброму, а поступающий по-злему или не знает, что такое добро, или творит зло в целях конечного торжества добра».

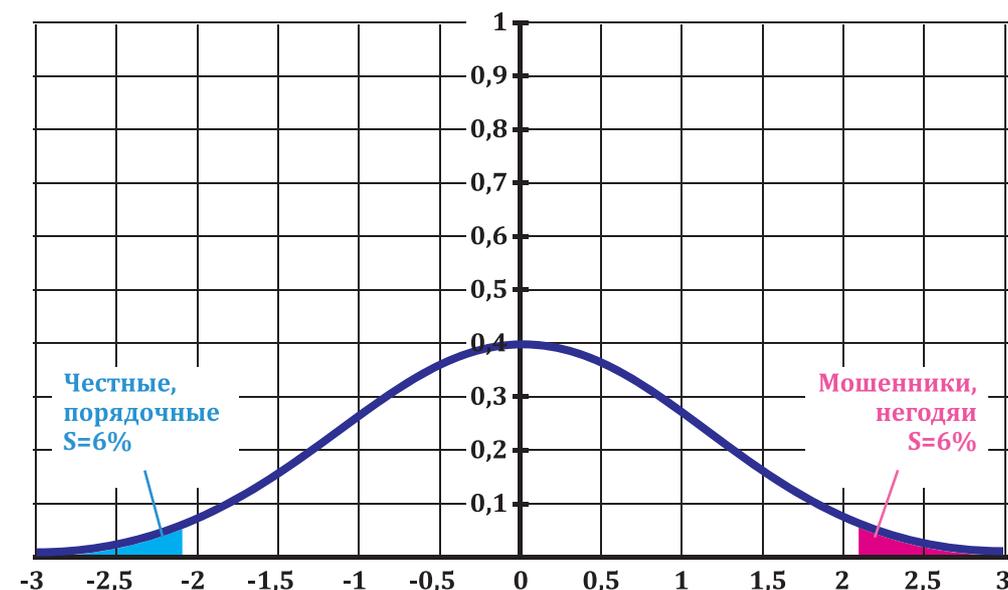
В понимании Сократа не может быть противоречия между разумом и честным и добрым поведением.

Однако жизнь показывает, что существуют как умные добряки — люди чести, так и умные циничные обманщики — подонки.

¹⁵¹ Талей Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Пер. с англ., 2-е изд., доп. М.: КоЛибри: Азбука-Аттикус, 2015. С. 606.

Если вспомнить кривую Гаусса, о которой говорилось выше, то можно увидеть, что распределение честных и порядочных людей в обществе подчиняется закону нормального распределения точно так же, как и большинство совокупных погрешностей (ошибок) в природе. Из чего логически следует, что кристально честных людей весьма мало. Подавляющее большинство склонно к обману в той или иной степени, определяемой «bell curve».

НОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧЕСТНОСТИ



— Нормальное распределение честности

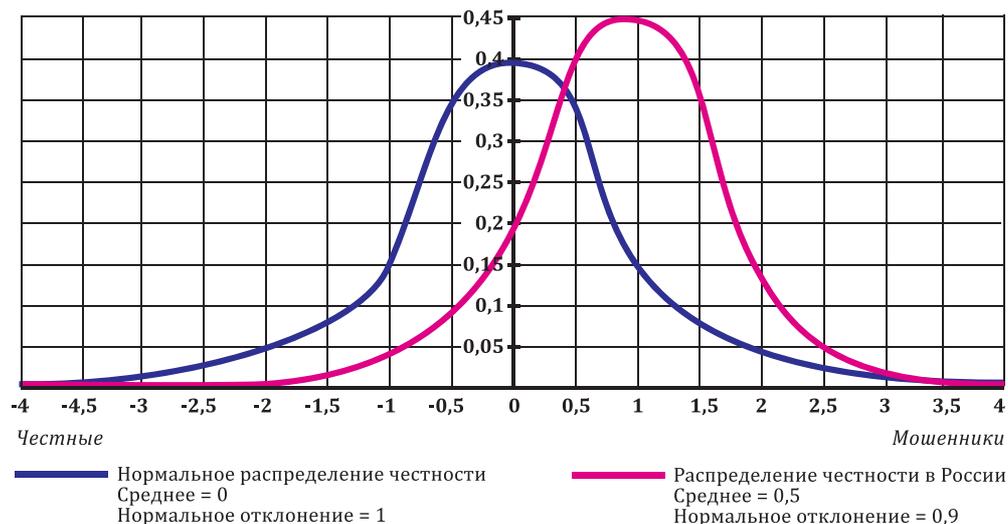
При этом стоит заметить, что россиянам вообще свойственен максимализм: «гулять — так гулять, стрелять — так стрелять», или, как указывал Салтыков-Щедрин: «У нас нет середины: либо в рыло, либо ручку пожалуйста!»¹⁵² Это означает, что так называемые

¹⁵² 30 метких цитат Салтыкова-Щедрина. URL: <http://www.adme.ru/vdohnovenie-919705/pisatel-kotoryj-videl-budushee-618255/>

«хвосты» нормального распределения в России больше, чем в остальном мире.

А возвращаясь к «Особенностям распределения интеллекта в России», стоит отметить, что в нашей стране перекося также очевиден, и неисправимых мошенников среди интеллектуалов существенно больше, чем кристально честных людей.

СДВИГ КОЛОКОЛА ЧЕСТНОСТИ



Так, в опросе сайта kommersant.ru «Вы сталкивались с финансовыми мошенниками?», проведенном с 8 по 16 апреля 2015 г., более 10% респондентов ответили: «Я сам мошенник». Из 11 482 опрошенных так ответили 1 162 человека¹⁵³.

Курт Воннегут отмечал: «Говорите правду — и вы будете оригинальны». А Уильям Шекспир выразил эту мысль словами:

¹⁵³ Какие ниши малого бизнеса, по вашему мнению, самые перспективные? URL: <http://www.kommersant.ru/poll/results?regionid=77>

«Если вы не испытываете желания преступить хоть одну из десяти заповедей, значит, с вами что-то не так»¹⁵⁴. «Быть честным при том, каков этот мир, — это значит быть человеком, выуженным из десятка тысяч»¹⁵⁵.

Предприниматель, который поставил себе цель достигнуть суперуспеха, заработать миллиард, обязательно должен быть не только умным, но и честным.

Большой и долговременный бизнес не может быть построен на обмане и непорядочности.

«Границы человеческой свободы определяет честность. Если перед людьми и Богом ты ничего не скрываешь, то любое испытание, выпавшее на твою долю, будет столкновением с бабочкой»¹⁵⁶.

¹⁵⁴ По смыслу следует: «как со всеми».

¹⁵⁵ Шекспир У. Гамлет, принц Датский. СПб.: Азбука: Азбука-Аттикус, 2013.

¹⁵⁶ Арабов Ю. Н. Столкновение с бабочкой. М.: АСТ, 2014.

Чужое добро отнимает жизнь у завладевшего им

В Притчах царя Соломона говорится: «Сын мой! если будут склонять тебя грешники, не соглашайся; если будут говорить: “иди с нами, сделаем засаду для убийства, подстережем непорочного без вины, живых проглотим их, как преисподняя, и — целых, как нисходящих в могилу; наберем всякого драгоценного имущества, наполним дома наши добычею; жребий твой ты будешь бросать вместе с нами, склад один будет у всех нас”, — сын мой! не ходи в путь с ними, удержи ногу твою от стези их, потому что ноги их бегут ко злу и спешат на пролитие крови. В глазах всех птиц напрасно расставляются сети, а делают засаду для их крови и подстерегают их души. Таковы **пути всякого, кто алчет чужого добра: оно отнимает жизнь у завладевшего им**».

Любой обман, любое нарушение закона влекут за собой риски утери нажитого капитала (имущества) и делают его недолговечным.

Очень легко найти примеры, когда большие состояния сделаны быстро и нечестным путем, но гораздо реже попадают случаи, когда нечестное состояние удается сохранить длительное время.

Понятия «криминал» и «долговечность капитала» несовместимы, откуда видна ошибочность шаблонного суждения Джозефа Даннинга о том, что «нет такого преступления, на которое не пойдет капитал за 300% прибыли»¹⁵⁷. Ровно наоборот, для

¹⁵⁷ Точной цитатой является «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10%, и капитал согласен на всякое применение, при 20% он становится оживленным, при 50% положительно готов сломать себе голову, при 100% он попирает все человеческие законы, при 300% нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы». Английский публицист XIX века Томас Джозеф Даннинг (1799—1873). URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Прибыль>

достижения суперуспеха — создания особо крупного долговечного капитала, ни в коем случае нельзя предпринимать действия, даже граничащие с криминальными.

Логично оценивающий риски предприниматель должен разрывать шаблон суждения Даннинга и понимать, что **риск нарушения закона существенно превышает любую прибыль**, даже если составляет она не 300%, а 3 000% или 3 000 000%.

**Миллиард нужен долговечный, а значит — легальный.
Все риски нелегального бизнеса увеличивают риск потери
капитала до неприемлемого.**

Переводя на более простой язык:

**Не нужны такие деньги, за которые наручники надеть
могут.**

Любой преступник, преступным путем получивший сверхкрупные средства, обязательно потеряет их. Иногда вместе с жизнью.

Пабло Эскобар

*Не доставляют пользы
сокровища несправедные,
правда же избавляет от
смерти¹⁵⁸.*

Наиболее показательным в этом отношении является пример самого известного колумбийского наркобарона и террориста Пабло Эскобара (*Pablo Emilio Escobar Gaviria*; 1 декабря 1949 г. — 2 декабря 1993 г.).

Сложно представить себе более богатого преступника. По оценкам журнала *Forbes*, в 1989 г. его состояние оценивалось в 47 млрд долларов.

Он был руководителем знаменитого Медельинского картеля. У этого картеля были свои самолеты и даже подводные лодки, а сам Эскобар в 32 года стал замещающим конгрессмена Конгресса Колумбии (получил право голосовать за конгрессменов во время их отсутствия) и даже мечтал стать президентом Колумбии.

В 1990 г. только одно упоминание имени Пабло Эскобара наводило ужас на всю Колумбию. Он был самым известным преступником в мире.

Однако все это не спасло империю Пабло Эскобара, которая начала разрушаться в 1993 г. Сначала распался Медельинский кокаиновый картель, а 2 декабря 1993 г. сам Пабло Эскобар был застрелен.

Ленин и Парвус

Игорь Бунич в своей книге «Золото партии»¹⁵⁹ достаточно подробно описывает на сколько миллиардов золотых рублей смогли Ульяновы

¹⁵⁸ Притчи царя Соломона. Притчи 10:2.

¹⁵⁹ Бунич И. Золото партии. М.: ЭКСМО, 2007.

(Ленин) с его казначеем Гельфандом (Парвусом) ограбить Россию. Уж, кажется, более богатых грабителей мир не видывал. И чем это для них закончилось? Оба прекратили свое брэнное существование в одном и том же 1924 г. и с одним и тем же диагнозом — острое нарушение мозгового кровообращения. Ряд исследователей неоднократно развивали версию смерти от отравления.

Типовая история клерка, укравшего миллион

*От воды чужой удаляйся, и из
источника чужого не пей, чтобы
пожить многое время, и чтобы
прибавились тебе лета жизни¹⁶⁰.*

*Пить, есть и целовать нужно
только свое.*

Михаил Жванецкий

Обычная история клерка, укравшего миллион в «лихих девяностых» и «начале тысячелетия», выглядела приблизительно так. Молодой человек из достаточно приличной семьи, имевшей «квартиру-машину-дачу», получивший неплохое образование благодаря своим родителям, но не желающий долго и упорно трудиться, получал доступ к деньгам и «воровал миллион». Сначала у него была райская жизнь: шикарный авто, ночные клубы и веселая жизнь. Но через месяц-другой к нему приходили бандиты и говорили приблизительно такие слова: «Ты реально классный пацан и круто лаве намыл. Но пойми нас — на нашей территории ты дело сделал и здесь в общак сдавать должен. А ты не сделал этого, закон наш нарушил. На первый раз простим тебя по незнанию. Но 200 штук с тебя на “дело общее” и еще столько же штраф, что сразу не принес». После непродолжительных торгов он

¹⁶⁰ Притчи царя Соломона. Притчи 9:18.

отдавал 300 тысяч долларов. Еще через неделю приходила коррумпированная милиция-полиция и предъявляла ордер на арест. Еще 300–400 тысяч уходили из кармана молодого вора. Но это было не все. Потом приходили коррумпированные «чекисты» и добирали последнее из «честно украденного» миллиона. А еще через пару недель приходила уже и служба безопасности обворованного бизнесмена. И приходилось молодому, но глупому вору продавать «квартиру-машину-дачу», заработанные его родителями честным и упорным трудом в течение десятилетий.

Сейчас технология отработалась, бандитов из нее исключили, коррумпированные полицейские в связке с такими же коррумпированными судьями и «соседями» вполне справляются сами. В случае же «распатронивания» бывших чиновников и крупных, но попавших в немилость «бизнесменов от власти» такой процесс обычно координирует грамотный рейдер, иногда находящийся на службе в «органах», но обычно нет.

На каждого подпольного нелегального миллионера Корейко найдется свой шантажист типа Бендера. И только в придуманной истории Ильфа и Петрова он ограничивается всего одним миллионом. В жизни работает правило «коготок увяз, всю птичку ошиплют».

«Доблестная» полиция будет доить пойманного мошенника до тех пор, пока все с него не выдоит. Или, как говорил царь Соломон еще 2800 лет назад: «...будучи пойман, он заплатит всемеро, отдаст все имущество дома своего»¹⁶¹.

И не только полиция. Криминал, спецслужбы, служба безопасности потерпевшего примут в процессе доения весьма деятельное участие. И только наивный человек может предполагать, что их действия не будут скоординированы.

А после того, как он будет выдоен, он не только станет не нужен, но и опасен, поскольку будет располагать компроматом на своих «дойщиков». И тогда происходит то, что бандиты в «лихие девяностые» называли «положить бревно на рельс, чтобы паровоз не прошел».

¹⁶¹ Притчи царя Соломона. Притчи 6:31.

Состояния с использованием служебного положения

Прежде всего, это касается состояний, сделанных с помощью служебного положения. **Новая власть всегда начинается с того, что отбирает все нечестно нажитое имущество у старой власти.**

В той же книге Игоря Бунича «Золото партии» приводятся примеры Усманова, Георгадзе, Максвелла.

Имеет смысл проанализировать почти любую смену лидера в любом тоталитарном режиме и посмотреть как на объем финансового благосостояния смещенного лидера, так и на его дальнейшую судьбу.

Поразительно, но в данном случае происходит то же самое, что описано в последнем абзаце предыдущего раздела. Повторю:

«А после того, как он будет выдоен, он не только станет не нужен, но и опасен, поскольку будет располагать компроматом на своих “дойщиков”. И тогда происходит то, что бандиты в 90-х называли “положить бревно на рельс, чтобы паровоз не прошел”».

Различие лишь в масштабе, но не в методах. И не в результате.

Самопрограммирование

В мини-сериале Павла Лунгина «Дело о мертвых душах» в первой серии есть эпизод допроса Чичикова прокурором, в котором Чичиков, блестяще сыгранный Константином Хабенским, утверждает: «Для того чтобы делать состояния из воздуха, нужно иметь мертвую душу». Данное утверждение, судя по всему, относилось именно к состояниям, нажитым нечестным, преступным путем.

Именно такие поступки «умерщвляют» душу, а в результате этого умерщвление тела уже становится закономерным в соответствии с теорией устойчивого патологического состояния Бехтеревой, определившей, в том числе, связь между душевным

климатом и здоровьем. Эта связь недавно была подтверждена профессором нейробиологии Виргинского университета д-ром Джонатаном Кипнисом (Jonathan Kipnis), выявившим в ходе клинических исследований в головном мозге лимфатическую систему, напрямую связывающую его с периферийной иммунной системой¹⁶².

Любой нечестный поступок, и в том числе незаконное обогащение, определяет уровень душевного климата. Он может быть нарушен как угрызениями совести, так и страхом возмездия. «Всегда в душе преступной подозренье, он принимает каждый куст за стражу»¹⁶³. Душевные муки преступника с «незагрубевшей» совестью и высокой подозрительностью великолепно показаны Ф. М. Достоевским в романе «Преступление и наказание». Такие защитные механизмы, как эгоцентризм или «глушение душевной боли алкоголем», могут какое-то время противостоять этому, но как угрызения совести, так и страх возмездия будут выбивать злодея из «душевной колеи» и вызывать теперь уже достаточно просто объяснимые с точки зрения обычной медицины расстройства здоровья и психики, неминуемо ведущие к более быстрой смерти.

¹⁶² Stetka Bret. Обнаружена важная связь между мозгом и иммунной системой URL:

<http://inosmi.ru/science/20150727/229253545.html>, <http://www.scientificamerican.com/article/important-link-between-the-brain-and-immune-system-found/>

¹⁶³ Шекспир Уильям. Бесценные мысли. Шедевры поэзии и живописи. — М.: АСТ-Пресс, 2008. С. 154.

Глава 5. Стратегическое мышление

Я говорю о немногих отдельных единицах, усваивающих все новые рождающиеся на свет истины. Эти люди стоят как бы на аванпостах человечества, — так далеко впереди, что сплоченное большинство еще не доплелось туда!

Генрик Ибсен. «Враг народа»¹⁶⁴

Стратегическое мышление — это анализ и прогнозирование движения рынков с целью предугадывания как возникновения, роста или снижения потребностей рынков, так и роста или снижения себестоимости сырья и услуг, а также совершение определенных масштабных действий, направленных на приносящую доход корреляцию масштабных дисбалансов, возникающих при таких движениях рынков.

Стратегическое мышление помогло предпринимателям добиться суперуспеха, предсказав развитие микрокомпьютеров, сотовой связи и Интернета в мире, рынков денег и земли в «послеперестроечной» России.

Как Генштаб просчитывает движения войск для случаев различных действий противника, так и суперуспешный предприниматель просчитывает движения рынков в случае реализации того или иного события.

Таким событием может быть как технический прогресс, так и масштабные проекты на уровне государств, например, такие как проект скоростной железной дороги Москва—Пекин. Но такими событиями также могут быть и крупные катаклизмы в виде землетрясений, цунами и войн.

¹⁶⁴ Ибсен Генрик. Враг народа. М.: Искусство, 1957.

И если Генштаб в случае выигрыша получает победу, то предприниматель получает суперуспех. Миллиард, а может быть и не один. Но и в случае неверного прогноза, обычно основанного на глупости, отсутствии критического мышления и неграмотной оценке рисков, теряет не меньше. Землетрясение в Японии погубило очень старый и надежный банк *Barings*, который не учел вероятность катаклизма при арбитраже на фондовом рынке. Два масштабных катаклизма, произошедших в течение одного года, погубили огромную страховую корпорацию *Lloyds*, чьи актуарии просто не рассчитывали такую вероятность и такой риск.

Просто успешный предприниматель анализирует рынок квартала, района, города. Суперуспешный предприниматель анализирует рынки страны и мира. В середине 2015 года стратегия бизнеса требует анализировать возможную эскалацию конфликтов на Украине, в Ираке, Сирии и особенно в Саудовской Аравии.

Такие события могут резко повлиять на стоимость недвижимости, курсы национальных валют, изъятие населением вкладов из банков, падение гражданского производства, резкий рост производства новых типов вооружений, рост преступности и охранных услуг, бегство капиталов и населения. И все это может произойти в тех самых больших масштабах, которые позволяют заработать миллиарды. Или не потерять их.

Прогнозирование помогает побывать в пространстве будущего, с тем чтобы понимать, насколько оно отличается от пространства сегодняшнего дня. Ведь обычно мозги работают «прямо»: мы экстраполируем на будущее то, что мы понимаем и знаем сегодня. А если предприниматель мысленно уже побывал в будущем, то он будет знать, какие вопросы ему придется решать при том или ином сценарии, и сможет к этому подготовиться¹⁶⁵.

«Чтобы идти в ногу со временем, надо бежать впереди него»¹⁶⁶.

¹⁶⁵ Черненко Е. Наш век пройдет под знаком новой Большой игры [интервью с А. Безруковым]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2781388>

¹⁶⁶ Арабов Ю. Н. Столкновение с бабочкой. М.: АСТ, 2014.

Гений и талант

Талант попадает в цели, в которые другие не могут попасть. Гений попадает в цели, которых другие не видят.

А. Шопенгауэр

Некоторые расшифровывают это высказывание так, что талант — это великолепный тактик, а гений — великолепный стратег.

Я бы предложил формулировку «Талант попадает в цели, в которые другие не могут попасть. Гений **видит** цели, которых другие не видят».

В жизни часто можно встретить талантливую бизнесмена, который просто не понимает, куда именно приложить свой талант. Это человек, имеющий огромный потенциал мультимиллионера и миллиардера, часто является миллионером, но никогда не добьется суперуспеха, если не встретит на своем жизненном пути предприимчивого гения, который покажет ему бизнес-модель, приводящую к суперуспеху.

Например, Стив Возняк, безусловно, талантливый изобретатель, скорее всего, был бы обычным инженером-миллионером, если на его жизненном пути не попался бы Стив Джобс, обладающий стратегическим мышлением, который гениально проанализировал рынок микрокомпьютеров и, просчитав в несколько ходов перспективы использования изобретения Возняка, определил ценовую нишу, клиентский сегмент и сферу применения.

Возняк, спроектировавший *Apple I* из чисто научного и технологического интереса, вообще не собирался продавать компьютеры. Именно Джобс уговорил Возняка перейти к промышленному производству микрокомпьютеров.

Сам Возняк, придумавший вывод информации на дисплей в высоком разрешении — «графику», — даже не представлял

«пригодится ли это людям». Именно Джобс увидел стратегически важный коммерческий потенциал графического интерфейса, управляемого «мышью», что и привело к созданию легендарного *Macintosh (Mac)*¹⁶⁷, а также сделало Джобса миллиардером.

В этой «сладкой парочке» именно Джобс обладал стратегическим мышлением, и именно оно принесло ему миллиарды. В древности Эсхил говорил: «Мудр не тот, кто знает много, а тот, чьи знания полезны». Ему вторил М. Е. Салтыков-Щедрин: «Талант сам по себе бесцветен и приобретает окраску только в применении»¹⁶⁸.

В истории бывает так, что гению не всегда бывает нужен талантливый помощник.

Например, не нужно иметь талант, чтобы понимать простые вещи:

- 1) светодиодные волокна светятся и стоят недорого;
- 2) литиевая батарейка работает достаточно долго и стоит недорого;
- 3) внутри дамской сумочки темно, что доставляет женщинам неудобства, за избавление от которых они готовы немало платить.

Но нужно иметь гениальность, чтобы понять, что эти три простые мысли можно соединить вместе и начать массово производить дамскую сумочку, в которой при открывании стенки начинали бы светиться. Их надо сделать прозрачными, а под ними, внутри, разместить световолокна. Включение батарейки — при открывании сумочки. Себестоимость — копеечная, удобство пользования — огромное, аудитория — миллиарды женщин, у которых часто много сумочек¹⁶⁹.

¹⁶⁷ URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Джобс,_Стив

¹⁶⁸ URL: <http://citaty.socratify.net/mikhail-evgrafovich-saltykov-shchedrin/159881>

¹⁶⁹ На момент написания этого абзаца таких сумочек не было. В процессе работы над книгой первая такая сумочка появилась у *Ralph Lauren (Ricky Bag with Light)*. Цена — около пяти тысяч долларов США.

Но также попадаются случаи, когда хороший стратег сам не может достичь цели, которую ясно и четко видит. Часто встречаются «разделение» и «унификация» способностей. Гений редко может договориться с другими людьми, не понимающими гениальности его мысли. Народная мудрость гласит: «При разнице IQ в 50 и более единиц собеседники искренне считают друг друга совершенными идиотами». При разнице в 20–30 единиц более применима пословица: «Глубокая мысль познается не сразу».

В таких случаях, составляющих абсолютное большинство среди всех случаев, гений для достижения результата должен и обязан координироваться с тактиками, которые под его руководством могут прийти к этой цели.

Тогда стратег может выполнять роль «радар» и «целеуказателя» для тактиков — «бульдозеров» не с таким большим радиусом обзора.

В случае с *Apple* достаточно очевидно, что Джобс сам, без Возняка, не смог бы разработать *Apple I* и последующие модели. Но именно он, будучи «радаром», способным предугадывать объем спроса на микрокомпьютеры, дал точное «целеуказание» Возняку, что именно надо изобрести.

Эффект масштаба

Однажды меня спросили: «Что ты будешь делать, если у тебя будет миллиард?» Я не задумываясь ответил: «Спрошу, где мои остальные бабки?»

Какой буквы и в каком слове не хватает в предложении «Как заработать миллиард»? В слове «миллиард» не хватает буквы «ы».

В единоборствах есть интересное направление «тамесивари». Это искусство разбивания твердых предметов незащищенными частями тела, обычно голой рукой, кулаком, ребром ладони, иногда локтем или даже головой¹⁷⁰. Так вот в «тамесивари» есть правило «бить не по кирпичу, а по точке, расположенной за кирпичом».

Так и в бизнесе, чтобы заработать миллиард, необходимо сразу «нацелиться» на много миллиардов.

Необходимое слагаемое успеха: «Для того чтобы зарабатывать много денег, надо брать за масштабные проекты».

Как говорит основатель и бывший генеральный директор газеты «Из рук в руки» Леонид Семенович Макарон: «Я никогда не

¹⁷⁰ Некоторые, особенно десантники, любят разбивать твердые предметы головой. Им как-то не очень понятно, что с какой силой они бьют головой по твердому предмету, с той же силой и твердый предмет бьет их по голове. Но им много думать не надо, за них Генштаб думает. И в результате десантники, даже добившиеся успеха, могут публично «послать в задницу всех, у кого нет миллиарда», как поступил хорошо известный девелопер, ранее служивший в ВДВ, в результате чего существенно беднеют. Поэтому голову все же лучше использовать для размышлений, а не для ударов по ней твердыми предметами.

хотел заработать миллион долларов. Я всегда хотел зарабатывать один доллар. Но с каждого жителя планеты».

Чтобы стать миллионером, девелопер строит коттеджи на окраине города, чтобы миллиардером — стоэтажную башню в центре.

Чтобы стать миллионером, ресторатор открывает хороший ресторан, а чтобы миллиардером — сеть закусочных типа Макдоналдс или «Бургер Кинг».

Чтобы стать миллионером, торговец электроникой открывает магазин электроники, а миллиардером — сеть из нескольких тысяч салонов связи, как «Евросеть» или «Связной».

Чтобы стать миллионером, торговец обувью открывает обувной бутик, а миллиардером — сеть магазинов «ЦентрОбувь».

Все зависит от целеполагания предпринимателя. В зависимости от того, какого масштаба цель он ставит, такого уровня успеха он и добьется. Римляне говорили: *Aquila non captat muscas.* — Орел мух не ловит¹⁷¹.

Масштабные задачи часто требуют инвестиций. Поэтому для реализации масштабных задач необходимо очень хорошо знать принципы работы рынков капитала и использования эффекта мультипликации в финансах. Классическим примером мультипликации капитала служит банк. Обычно он имеет право привлекать вклады и займы и, соответственно, выдавать кредиты от десятикратного до двадцатикратного размера имеющегося капитала.

Банковский эффект масштаба «работает» и без привязки к конкретному бизнесу. Основой богатства банкиров как раз являются операции с большими суммами денег. Всего один процент, но полученный с миллиарда, — это уже десять миллионов.

Такой же эффект масштаба достигается не только на рынке капитала, но и на других рынках, имеющих организацию в виде бирж или развитых систем международного трейдинга. Это касается рынков металлов, углеводов и других товаров,

¹⁷¹ Викицитатник URL:<https://ru.wikiquote.org/wiki/> Латинские выражения

способных к стандартизации, унификации и большому объему. Любые операции с очень большими объемами дают большой доход даже на маленькой марже.

Эффекта масштаба фантастической величины помогают добиться телекоммуникации, и прежде всего Интернет. *Facebook, Google, Amazon* — все они используют масштабирование своего бизнеса сразу на мировую аудиторию. Хотя масштабирование бизнес-модели *Uber* на масштаб крупного города дает более чем приличный результат.

В любом бизнесе суперуспеха можно добиться только в масштабных проектах.

Миллиардеры, оперирующие в масштабе одного продовольственного ларька, широкой публике неизвестны.

Глава 6. Упорство

Я не думаю, что есть какое-либо другое качество столь существенное для любого вида успеха, как настойчивость.

Джон Дэвисон Рокфеллер

К сожалению, талантливые мысли и бизнес-модели далеко не всегда заканчиваются успехом, и тем более суперуспехом. Часто таланту не хватает не только стратегического мышления, а еще и воли, упорства и трудолюбия.

«Любое препятствие преодолевается настойчивостью» Леонардо да Винчи¹⁷².

Поэтому изобретение — это талантливая часть успеха, а внедрение, широкое распространение изобретения, доводка до готового продукта, а, главное, реализация и получение прибыли — это гениальная часть успеха, делающая его суперуспехом.

У Нассима Талеба в его работе «Антихрупкость» есть интересные примеры и рассуждения относительно того, почему за изобретением не обязательно следует его реализация. Он ссылается на историю медицины, которая, по его мнению, пестрит историями о том, как то или иное лекарство стали применять в повседневной практике. Получить лекарство оказывалось куда проще, чем начать его применять. Чтобы выйти с ним на рынок, приходилось сражаться с целой армией скептиков, администраторов, бесполезных чиновников, а иногда и с собственным унынием¹⁷³.

¹⁷² URL: https://ru.wikiquote.org/wiki/Леонардо_да_Винчи

¹⁷³ См. подробнее: *Талеб Н. Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса* / Пер. с англ. Н. Караева. М.: КоЛибри: Азбука-Аттикус, 2015. С. 284–291.

Наглядным подтверждением этой мысли является история изобретения лампы накаливания.

Изобретали ее: в 1838 г. бельгиец Жобар, в 1840 г. англичанин Деларю, в 1860 году английский химик и физик Джозеф Уилсон Суон, в 1874 г. российский инженер Александр Николаевич Лодыгин, в 1875–1876 гг. русский электротехник Павел Николаевич Яблочков.

Однако никто из них не сделал электрическое освещение благом для человечества, их лампы работали недолго, а Яблочков вообще считал, что лампы накаливания неперспективны, и не верил в возможность их применения в широком масштабе.

И только американский изобретатель Томас Эдисон проделал гигантскую исследовательскую работу, в которой он провел в течение 1878 г. 6 000 (шесть тысяч!) экспериментов¹⁷⁴, попробовал в качестве нити различные металлы и создал лампу со временем жизни 40 часов¹⁷⁵. В результате именно этого фантастического упорства и трудолюбия Эдисон считается автором лампы накаливания, поскольку именно его модель лампы поступила в серийное производство.

Но главная заслуга Эдисона прежде всего в том, что он изобрел и создал надсистему для этой лампы и поставил ее производство на поток, что привело к сильному удешевлению стоимости. Он придумал для лампы винтовой цоколь и патрон к ней, изобрел предохранители, выключатели, первый счетчик энергии. Именно с лампочки Эдисона электрическое освещение стало действительно массовым, придя в дома простых людей¹⁷⁶.

А созданная Эдисоном «Электрик лайт компани» после ряда реорганизаций получила название «Дженерал электрик компани», капитализация которой сейчас превышает 200 млрд долларов.

¹⁷⁴ Томас Эдисон. URL: http://www.abovetheclouds.ru/thomas_edison

¹⁷⁵ Лампа накаливания. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Лампа_накаливания

¹⁷⁶ Почему Томас Эдисон считается изобретателем лампы накаливания? URL: <http://electrik.info/main/fakty/584-pochemu-tomas-edison-schitaetsya-izobretatelem-lampy-nakalivaniya.html>

Альфред Нобель смог разработать формулу динамита после огромного количества экспериментов и в буквальном смысле слова взорванных фабрик. После очередной неудачи по «усмирению» нитроглицерина он проводил новые опыты и строил новые фабрики. Не только талант изобретателя, но прежде всего упорство предпринимателя позволило ему заработать то колоссальное состояние, которое и легло в основание Нобелевской премии.

Игорь Иванович Сикорский, уже будучи известным авиаконструктором, в течение десяти лет, с 1919 по 1929 год, не мог достичь успеха в «стране неограниченных возможностей» — США. Только гигантским упорством (и финансовой поддержкой известного композитора Рахманинова) он смог «поставить на ноги» свое детище *Sikorsky Aero Engineering Corporation*, в дальнейшем переименованную в *Sikorsky Aircraft*.

На таких примерах и сформировалась американская поговорка: «Каждый талант стоит ровно столько, за сколько может себя продать».

Подобных примеров можно привести большое количество: радио, беспроводный телеграф, телевидение и другие. Во всех случаях наибольший эффект был получен не гением первооткрывателей или талантом изобретателей, а упорством предпринимателей — технологов и инженеров, которые многократными попытками отладили технологию производства, довели до рабочего состояния, внедрили в производство, а главное — реализовали в повседневную жизнь.

«Гений — один процент вдохновения и девяносто девять процентов пота» (Томас Эдисон).

«Бороться и искать, найти и перепрятать»¹⁷⁷.

«Талант сам по себе — дешевле поваренной соли. Преуспевшего человека от талантливого отличает только одно — уйма упорного труда» (Стивен Кинг).

¹⁷⁷ Для критиков: «Это шутка. Ничего перепрятывать не надо. А бороться и искать — надо ☺». — *Примеч. автора.*

И результат не замедлит сказаться, как в анекдоте.

Пришел как-то ученик к великому мастеру кунг-фу и сказал ему: «Великий мастер! Научи меня кунг-фу, я буду хорошо учиться». Посмотрел на него великий мастер и сказал: «Тебе еще рано учиться кунг-фу, тебе надо два года утром по часу медитировать на восходе солнца». Через два года опять пришел ученик к великому мастеру кунг-фу и сказал ему: «Великий мастер! Я два года по часу медитировал на восходе солнца. Научи меня кунг-фу, я буду хорошо учиться». Посмотрел на него великий мастер и сказал: «Тебе еще рано учиться кунг-фу, тебе надо три года по вечерам медитировать по два часа на закате солнца». Через три года опять пришел ученик к великому мастеру кунг-фу и сказал ему: «Великий мастер! Я три года по вечерам медитировал по два часа на закате солнца. Научи меня кунг-фу, я буду хорошо учиться». Посмотрел на него великий мастер и сказал: «Тебе еще рано учиться кунг-фу, тебе надо научиться подпрыгивать и зависать в воздухе». Через пять лет опять пришел ученик к великому мастеру кунг-фу и сказал ему: «Великий мастер! Я научился подпрыгивать и зависать в воздухе. Научи меня кунг-фу, я буду хорошо учиться». Мастер сказал: «Покажи!» Тогда ученик подпрыгнул и завис в воздухе. Посмотрел на него великий мастер и сказал: «Ох, и ни фиги ж себе!»

Глава 7. Твердость духа в ситуациях

Для того чтобы мечты сбывались, надо иметь мужество следовать за ними¹⁷⁸.

Необычайной выдержки и силы духа будут требовать от предпринимателя решения, связанные с принятием предпринимательских рисков в очень крупных размерах, борьба с организованными профессиональными грабителями имущества, запугивание, клевета, противостояние с широкими слоями общества и тяжелейшая работа с персоналом.

Известен случай, когда супруга предпринимателя, случайно оказавшаяся в его офисе во время заказного «маски-шоу», проводимого силами местного отдела БЭП, от сильного волнения получила ухудшение здоровья — снижение зрения на две диоптрии.

Сила духа, она же стойкость, в предпринимательских кругах часто именуется «умением держать удар». Стойкость в ситуациях не только дается человеку от рождения. Ее можно и тренировать. Правда, для этого надо потрудиться над собой.

Натренировать эту твердость можно, например, многолетними занятиями спортом, особенно единоборствами и экстремальным туризмом. Необходимо выучить и знать правила криминального мира, «понятия», и уметь аргументировать свою позицию в этом «полуправовом» поле. Обязательно надо хорошо понимать образ мысли сотрудников полиции, прокуратуры и спецслужб. Знать

¹⁷⁸ Это неточный перевод высказывания Уолта Диснея: «All our dreams can come true, if we have the courage to pursue them. Walt Disney». URL: <http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/w/waltdisney163027.html>.

уязвимые точки их психологии. Полезно иметь друзей среди честных сотрудников спецслужб и профессионалов, выполняющих диверсии по приказу Родины.

А самое главное — необходимо неукоснительно следовать принципам честности, справедливости и самоуважения.

Тогда жить и работать в серьезном бизнесе будет несложно.

Предпринимательские риски

Ранее описанная творческая предприимчивость в сочетании с объемом знаний для эффективного развития регулярно требует принятия нестандартных решений. Эти действия влекут за собой риски предпринимательской деятельности. И хотя грамотный предприниматель всегда внимательно оценивает соотношение доходности и рисков, все равно в любом новом бизнесе есть неизвестные на момент принятия решения риски. И в этот момент требуется твердость духа, чтобы принять эти риски, вложить деньги, понимая, что и деньги можно потерять, и столкнуться с противодействием конкурентов, не желающих входа нового игрока на данный рынок. Что это противодействие будет связано и с запугиванием, и с клеветой в СМИ, и с некорректными действиями коррумпированных силовиков и чиновников.

И если предприниматель-миллионер, открывая ресторан в новом районе, может столкнуться с противодействием участкового полицейского и главы управы, то предприниматель, ставящий целью суперуспех, заработок миллиардов, гарантированно столкнется с угрозой разорения, осуществляемой с участием в противодействии губернаторов, силовиков уровня генералов и с масштабной клеветой в газетах, на телевидении и в электронных СМИ.

И с очень многими соблазнами.

Ступени Предпринимателя

Человек не становится настоящим предпринимателем «в одно мгновение». Для этого он должен пройти «огонь, воду и медные трубы».

Я выделяю на этом пути четыре ступени, которые надо пройти, на которых люди проверяются, своими действиями определяют, являются ли они Предпринимателями, Людями с большой буквы или выходят из понятия «человек», переходят в понятия «бандит», «жулик», «мошенник» и «просто дурак».

Деньги не портят людей, но являются искушением, под влиянием которого люди и проявляют свою внутреннюю сущность.

Первая ступень — это сохранить нормальное отношение к менее богатым людям после появления первых денег.

Это так называемая «звездная болезнь». Бывает так, что как только человек зарабатывает первые серьезные деньги, становится миллионером, ему начинает казаться, что он стал совершенно другой, великий ариец или что-то в этом роде, а все остальные — непонятные цыгане, с которыми не о чем говорить. Этот процесс иллюстрирует китайская поговорка: «Когда мартышка лезет на дерево, становится виден ее красный зад». У нас в России она трансформируется в «принцип курятника»: «плюнь в ближнего, обосри нижнего». Бывает так, что люди ломаются уже после первой ступени.

Вторая ступень, на которой искушение может заставить человека перестать быть таковым, называется «умение разделить заработок», и она гораздо опаснее, чем первая. Еще Ливий говорил: «Люди к благу менее чувствительны, чем к беде». Эту ступень проходят не более 50% людей, к ней подошедших.

Неоднократно возникает ситуация, когда люди заработали деньги и никак не могут поделить, кому сколько причитается. Как

правило, тот, кто работал поменьше, предлагает все поделить поровну, а тот, кто работал побольше, настаивает на разделении по трудовому вкладу. Здесь сразу становится виден внутренний уровень чести партнера. Если партнер оказался неразумно алчным, следует отдать ему столько, сколько он хочет, сразу же с ним расстаться и больше никогда с ним не работать.

Для того чтобы правильно делить доходы, необходимо договариваться заранее. Хотя и говорят, что «не стоит делить шкуру неубитого медведя», я считаю это в корне неверным.

Договариваться надо еще до выхода на охоту. Когда медведь уже убит, а метод дележки шкуры спорен, стоит понимать, что у спорщика в руках оружие. И оно заряжено. Причем на медведя.

Кому нужен такой бизнес, в котором на стадии дележки возникает риск перестрелки?

«Найти с дураком» именно потому хуже, чем «с умным потерять», что разделить с дураком найденное без конфликта весьма сложно.

Третья ступень, самая страшная — это «умение разделить убытки». Группа сотоварищей может прекрасно делить свой доход, но как только они сталкиваются с первым серьезным убытком, его, как показывает практика, разделить гораздо сложнее. Часто начинаются взаимные обвинения, мол, «мы так не договаривались, а я здесь вообще полы подметаю и никакой ответственности не несу». Русский бизнес часто строится на доверии, заранее бумаги редко оформляются. Нет такого прагматического подхода, который свойственен немцам, англичанам: они, перед тем как начать заниматься бизнесом, делят обязанности и ответственность, а в России часто бизнес начинается «по-приятельски». А потом, когда что-то не заладится, начинаются конфликты. У внешне приличных людей портится судьба, и перейти эту ступень от человека до предпринимателя могут максимум 30% тех, кто к этой ступени подошел. Нашего человека, с виду честного и порядочного, часто тянет к неисполнению своих обязательств, если это ведет к уменьшению доходов. Внутренняя неразумная алчность на риске потери проявляется ярче, чем на возможности заработка.

Четвертый уровень, наиболее печальный — «после больших потерь, найти в себе силы вновь принять ответственность». Очень многие люди здесь «выпадают» из бизнеса, полагая, что у них уже «достаточно всего», а дальше они станут пенсионерами и делать ничего не будут. Это социальная смерть, когда человек физически жив, ходит в казино, отдыхает, но как бизнесмен он на этом кончается. С бизнесменами ему после этого и поговорить-то не о чем.

«Мораль сей сказки» сводится к тому, что для того, чтобы стать серьезным бизнесменом, надо пройти не только какие-то шаги в обучении, в бизнесе, надо пройти и серьезные моральные испытания.

Как Предприниматель состоится только тот, кто пройдет все эти испытания и нигде не сломается.

Предпринимателей, прошедших все эти степени испытания достойно, можно по пальцам перечесть, их очень мало.

Борьба с «отжимателями» и вымогателями

*Чиновники душат, партнеры кидают.
Чуть что — эта свора сожрёт и забудет.*

*Бандиты, что крышу ему предлагают,
В сравнении с ними — приличные люди.*

*Страна беспредела, войны и безделья,
Безумных вождей, всеобъемлющих
сплетен,
Держава рискованного земледельца,
Рискованной жизни, рискованной
смерти.*

Тимур Шаов.
«Частный случай с
московским бизнесменом»¹⁷⁹

Не каждый предприниматель готов к войне на поле бизнеса. И не обязательно он боится. Многие просто не готовы терять нервы и эмоции в противостоянии. А оно обязательно будет. И надо будет не только защищаться, но и нападать — возбуждать уголовные дела, давать показания в следствии и судах.

Не каждый предприниматель готов к осознанию, что именно его действия приведут к посадке в тюрьму мошенника. Нужна твердость духа.

Был случай, когда в процессе рейдерской атаки в 2005 г. мошенники предъявили поддельное судебное решение из Ачхой-Мартана (Чечня). Достаточно быстро выявилась поддельность. Полиция Ачхой-Мартана предложила написать заявление, обещала, что приедут бородатые «полицейские» и этапируют нарушителей в

¹⁷⁹ URL: <http://shaov.kulichki.com/texts/sluchaj.htm>

Чечню для проведения следственных мероприятий. Было понятно, что в условиях контртеррористической операции подозреваемый вполне мог не вернуться в Москву никогда. Мог «исчезнуть», «пропасть». Принять решение о фактическом убийстве мошенника на вполне легальных основаниях было невозможно по основаниям совести. Все же за мошенничество не полагается смертная казнь. Хотя до сих пор совесть не вполне уверена в правильности принятого решения — а может быть мир стал бы чище?

Дать показания на вымогателя-полицейского непросто. Есть основания ожидать мести. Не каждый предприниматель готов к неформальной войне с сослуживцами вымогателя, имеющими прямой доступ к аппарату принуждения.

Психологическая война

Люди чаще капитулируют, чем терпят крушение.

Генри Форд

Военное определение ЦРУ и Министерства обороны США звучит так: «Психологическая война включает мероприятия, при помощи которых передаются идеи и информация для оказания влияния на сознание, чувства и действия противника. Они проводятся командованием в сочетании с боевыми операциями в целях подрыва морального духа противника в соответствии с политикой, провозглашенной руководящими инстанциями. Психологическая война включает в себя... ведение пропаганды, в том числе с использованием анонимных, фальсифицированных или негласно субсидируемых публикаций; политические действия с привлечением лиц без гражданства, изменников и поддержка оппозиционных политических партий; квазивоенные методы, включая помощь повстанцам и саботаж; экономические действия, связанные с валютными операциями. Важнейшим средством ведения войны является пропаганда как система мероприятий по распространению политической информации»¹⁸⁰.

Переводя это определение на «гражданские рельсы», можно сформулировать, что психологическая война в бизнесе — это мероприятия, при помощи которых передаются идеи и информация для оказания влияния на сознание, чувства и действия бизнесмена-цели. Они проводятся специальными компаниями, именуемыми «черными PR-службами», «рейдерами» и «гринмейлерами», в сочетании с коммерческими действиями в целях подрыва морального духа предпринимателя-цели в соответствии с

¹⁸⁰ Основы психологической войны (Краткий путеводитель для любознательных). URL: <http://psyfactor.org/psywar.htm>

программой, утвержденной заказчиком. Психологическая война включает в себя в том числе:

- ведение пропаганды, в том числе с использованием анонимных, фальсифицированных или негласно субсидируемых публикаций;
- действия публичных политиков, коррумпированных силовиков, коррумпированных изменников и недовольных внутри компании-цели;
- криминальные методы, включая физическое нападение, угрозы и саботаж;
- экономические действия, связанные с «расшатыванием» экономического состояния.

Важнейшим средством ведения войны является пропаганда как система мероприятий по распространению ложной репутационной и экономической информации.

В бизнес-конflikтах методы используются те же, что и в военной сфере. А в «Хрестоматии психологической войны», изданной в США в начале 1980-х гг., ее авторы подчеркивают мысль, что психологический комплекс человека — самый уязвимый и именно сюда должны направляться усилия по политическому, идеологическому и нравственному проникновению¹⁸¹.

¹⁸¹ Там же.

Запугивание

Глупо умирать из страха перед смертью.

Сенека

При ведении любого перспективного бизнеса, сулящего суперуспех, предприниматель обязательно столкнется с запугиванием, организованным конкурентами или вымогателями.

Его будут пугать противостоянием с организованной преступностью, контролирующей либо отрасль бизнеса, либо территорию, на которой он ведется.

Будут пугать противостоянием с мэром и губернатором.

Будут пугать противостоянием с полицией и спецслужбами.

Будут пугать возможными проигрышами в судах.

Это запугивание работает по той же самой мошеннической схеме, что и обман. Только вместо эмоции вождения мошенники пытаются оперировать страхом. Именно бессознательный страх отключает у психологически неустойчивого бизнесмена логическое мышление и заставляет принять эмоциональное решение сдать, покинуть поле бизнеса. И только холодное критическое восприятие информации может помочь предпринимателю принять точное и верное решение, добиться суперуспеха.

Оценка же силовых рисков противостояния предпринимателем обязательно должна производиться. И она весьма несложная — если существует легальный инструментарий противостояния в виде опыта судебного и уголовно-правового аргументирования, а потенциальный доход супервелик, то риски нужно принимать.

Мудрец над грянувшей бедой не плачет,
Но преграждает путь для новых бед.
Страх только ослабляет вашу мощь,
А ваша слабость — это мощь врага.
Вам малодушье лишь ущерб приносит;
Трус обречен, у смелых есть надежда...

Уильям Шекспир. «Ричард II»¹⁸²

Но ни в коем случае нельзя относиться к оценке рисков халатно. «Когда о худшем слышать не хотите — оно на вас обрушится неслышно»¹⁸³. «Если вы не параноик, то это не значит, что за вами не следят».

Бывший президент корпорации «Интел» Эндрю Гроув написал великолепную книгу «Выживают только параноики»¹⁸⁴. Это название книги — одно из главных правил бизнеса. Но понимать его нужно не так, что «выживет только убежавший», а так, что «выживет тот, кто хорошо подготовился к противостоянию». Тот, кто внимательно просчитал риски, провел силовой риск-менеджмент, а главное, подготовил план своих действий на случай возможных угроз противников, тот будет весьма комфортно себя чувствовать на «поле боя крупного бизнеса».

Эта книга написана на основании простого жизненного опыта.

Автор начал заниматься бизнесом в еще 1989 году. Видел и бандитов в деле, и барыг. Видел чеченцев в Москве еще тогда, когда они еще не были организованными и вооруженными группировками. Был знаком с множеством коммерсантов, впоследствии осужденных или убитых.

¹⁸² Шекспир Уильям. Бесценные мысли. Шедевры поэзии и живописи. М.: АСТ-Пресс. С. 150.

¹⁸³ Там же. С. 96.

¹⁸⁴ Гроув Э. Выживают только параноики. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

Успешно возвращал в 1995 г. многомиллионный вклад из крупного банка, находящегося в банкротстве под фактическим управлением самой влиятельной преступной группировки Москвы. Конфликтовал с «группой лиц», контролировавшей 7% рынка сигарет России. Выигрывал суды у компании, которую поддерживала дочь самого известного и приближенного к власти юриста по материальному гражданскому праву. Несколько лет спорил с префектом Центрального административного округа Москвы и по суду получил из бюджета Москвы компенсацию за двухлетний простой строительства, достаточную для возведения бетонной конструкции на 22 000 м². Успешно «вынес» одних из самых известных рейдеров из одного из своих активов. Серьезно спорил с известным «авторитетным» предпринимателем. Находился под активным «кошмариванием» сексотов спецслужб, оперирующих в тесном контакте с коррумпированными полицейскими.

И вот квинтэссенция опыта.

**Никого не бойтесь. Никого.
Они сами вас боятся, причем гораздо больше, чем вы
даже можете себе это представить.**

Недавно в Интернете стала популярной интересная байка, про которую вполне можно сказать, что «сказка ложь, да в ней намек...»

«Как-то раз я остановил пожилую даму за превышение скорости на трассе 210, на 197-й миле, сразу к востоку от города МакГрегор, Миннесота. Попросил предъявить права, регистрацию и страховку. Дама передала мне документы. Я был несколько удивлен (учитывая ее солидный возраст), обнаружив среди документов лицензию на скрытое ношение оружия, и спросил, вооружена ли она в данный момент. Дама ответила, что да, у нее пистолет калибра .45 мм в бардачке. Что-то заставило меня спросить, а нет ли у нее еще

оружия, кроме упомянутого. Она сказала, что да, у нее в центральной консоли 9 мм “Глок”. Тут уж я спросил: “И это все?” “Нет, — сказала она, — еще есть .38 мм в сумочке”. Тогда я спросил, чего она так боится. Дама пристально посмотрела на меня и сказала: “Да ни хрена я не боюсь”»¹⁸⁵.

Но отсутствие страха должно основываться не только на отваге и вооруженности, а прежде всего на разуме. В фильме Ли Тамахори «На грани» есть любопытный диалог индейца и миллиардера:

— Я дам вам 5 долларов... если вы скажете мне, что нарисовано на обратной стороне этого весла.

— Там кролик, курящий трубку...

— Почему, черт возьми?

— Это символ индейцев племени Кри. На одной стороне пантера, на другой — кролик. Он сидит, не боясь. Он курит трубку. Это традиционный мотив.

— Почему кролик не боится?

— Потому, что он умнее пантеры¹⁸⁶.

¹⁸⁵ Мужской разговор. История от дорожного полицейского из Миннесоты. URL: http://forum.guns.ru/forum_light_message/68/1582088.html

¹⁸⁶ X/ф «На грани» («Art Linson Productions», 1997, реж. Ли Тамахори).

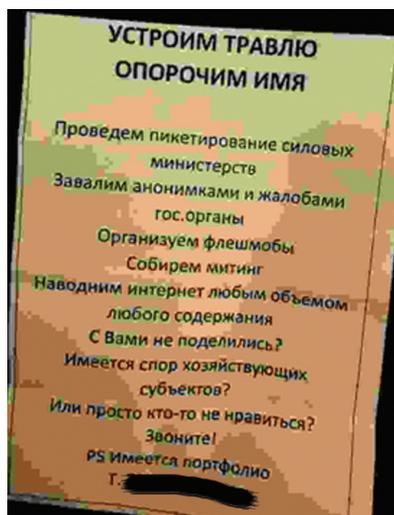
Очернение, клевета, травля в СМИ

Любая атака с целью отъема имущества обязательно сопровождается психологической атакой через СМИ: газеты, журналы, Интернет.

Общее правило современного крупномасштабного грабителя озвучено в фильме Джеймса Кэмерона «Аватар»: «Если у кого-то есть то, что тебе нужно — объявляешь его врагом, а потом спокойно грабишь»¹⁸⁷.

А для того чтобы объявить успешного предпринимателя врагом, грабители должны оклеветать его публично.

И вот тогда против миллиардера включается целая хорошо организованная машина черного пиара. В настоящее время «черный пиар» можно определить так: это методы и действия по уничтожению репутации человека или компании, которые ведутся преимущественно за счет скрытого финансирования¹⁸⁸.



(Реальная листовка, найденная на капоте автомобиля, припаркованного около ЦУМа на улице Петровка в апреле 2015 г.)

¹⁸⁷ X/ф «Аватар» («Lightstorm Entertainment», 2009, реж. Джеймс Кэмерон).

¹⁸⁸ Старицкий Д. Черный пиар в корпоративных конфликтах. URL: http://www.compromat.ru/page_11674.htm

Первым делом включается пресса или Интернет. Цель — забросить в общество, заронить в умы некую информацию, что якобы предприниматель был замечен в чем-то нелегальном.

«Клевета, сударь!.. Я видел честнейших людей, которых клевета почти уничтожила. Поверьте, что нет такой пошлой сплетни, такой пакости, нет такой нелепой выдумки, на которую в большом городе не набросились бы бездельники, если только за это приняться с умом, а ведь у нас здесь по этой части такие есть ловкачи!.. Сперва чуть слышный шум, едва касающийся земли, будто ласточка перед грозой, pianissimo, шелестящий, бысролетный, сеющий ядовитые семена. Чей-нибудь рот подхватит семя, piano, piano, ловким образом сунет вам в ухо. Зло сделано — оно прорастает, ползет вверх, движется — и, giriforzando, пошла гулять по свету чертовщина! И вот уже, неведомо отчего, клевета выпрямляется, свистит, раздувается, растет у вас на глазах. Она бросается вперед, ширит полет свой, клубится, окружает со всех сторон, срывает с места, увлекает за собой, сверкает, гремит и, наконец, хвала небесам, превращается во всеобщий крик, в crescendo всего общества, в дружный хор ненависти и хулы. Сам черт перед этим не устоит!»¹⁸⁹

Пресса в основе своей продажна. Она живет на доходы от рекламы. А кто же будет рекламировать и положительные, и отрицательные качества товара? Конечно, рекламодатель заинтересован в однобоком, исключительно положительном освещении информации о своем продукте или услуге. И если какое-либо издательство будет освещать еще и отрицательные стороны продукции, то рекламодатель такому издательству заказов на рекламу не даст. А судиться с ним или еще как-то воздействовать вполне будет пытаться. Соответственно, если какой-либо предприниматель давно является рекламодателем издания, ему несложно убедить издание переставить акценты в освещении деятельности своего конкурента или показать только его

¹⁸⁹ Грандель Ф. Бомарше. М.: Искусство, 1979.

отрицательные стороны. Черный пиар будет процветать до тех пор, пока СМИ будут зависеть от чужого кошелька. Только улучшение экономической ситуации на медийном рынке, когда издание газеты станет надежным, прибыльным и долгоиграющим бизнесом, «джинса» станет изгоняться с полос самими хозяевами СМИ, потому что они сами станут зависеть от читателя и репутация издания станет не последним аргументом. Но все равно черный пиар не исчезнет никогда, даже на законопослушном Западе он присутствует. Весь вопрос в том, какова его доля. В России сейчас — подавляющая¹⁹⁰.

После СМИ к травле подключаются госструктуры, которые будут «потрясены» открывшимися фактами. Они начинают пристрастную проверку. Ну, и напоследок, для устрашения — подключаются силовики: прокуратура или следственный комитет.

Тут можно и в тюрьму угодить. Когда еще там разберутся, кто прав, а кто виноват.

А между тем не только бизнес попадает под удар, но и общественное мнение сложилось, репутация пострадала, некоторые друзья отвернулись, здоровье предпринимателя и здоровье родственников пошатнулось. Мало кто может это выдержать, но это надо уметь выдерживать.

Для преодоления требуются как толстокожесть, так и просто огромная твердость и сила духа не придавать значения клевете и сформированному ей «общественному мнению».

Так относится к этому Нассим Талеб в «Антихрупкости»: «Из античной культуры я вынес понятие “мегалопсихон” (из Аристотелевой этики), величественную концепцию, смененную позже “христианским смирением”. На романские языки это слово не переводится, в арабском таких людей называют “шхм” — что можно перевести как “не ничтожный”. Если вы рискуете и встречаете судьбу с достоинством, ничто не может сделать вас ничтожным; если вы не рискуете, ничто не сделает вас великим,

¹⁹⁰ *Старицкий Д.* Черный пиар в корпоративных конфликтах. URL: http://www.compromat.ru/page_11674.htm

вообще ничто на свете. И когда вы принимаете риск, оскорбления полулюдей (ничтожных людей, которые ничем не рискуют) схожи со звериным лаем: пес оскорбить не может»¹⁹¹.

Миллиардеру должно быть абсолютно все равно, что о нем говорит большинство.

Здесь уместно вспомнить диалог Критона и Сократа. В нем Критон спрашивает Сократа: «...но ты уже видишь, Сократ, что необходимо также заботиться и о мнении большинства. Теперь-то оно ясно, что большинство способно причинить не какое-нибудь маленькое, а пожалуй, что и величайшее зло тому, кто перед ним оклеветан».

На что Сократ отвечает Критону: «О, если бы, Критон, большинство способно было делать величайшее зло, с тем чтобы быть способным и на величайшее добро! Хорошо бы это было! А то ведь оно не способно ни на то, ни на другое: оно не может сделать человека ни разумным, ни неразумным, а делает что попало. [...] Стало быть, уже не так-то должны мы заботиться о том, что скажет о нас большинство, а должны заботиться о том, что скажет о нас тот, кто понимает, что справедливо и что несправедливо, — он один, да еще сама истина. [...] Подумай-ка ты опять вот о чем: стоим ли мы еще или не стоим за то, что всего больше нужно ценить не жизнь как таковую, а жизнь достойную?»¹⁹²

«Есть и другая сторона, следуя которой стоит сосредоточиться на делах и избегать слов — это зависимость от общественного признания, которая разъедает здоровье. Люди жестоко и несправедливо наделяют признанием. Оттого-то и не стоит играть в эту игру. Не давайте поколебать вас тому, как другие обращаются с вами»¹⁹³.

¹⁹¹ *Талеб Н. Н.* Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса / Пер. с англ. Н. Караева. М.: КоЛибри: Азбука-Аттикус, 2015.

¹⁹² Апология Сократа. Критон (сократические). URL: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000001/st001.shtml>

¹⁹³ URL: <http://antifragility.livejournal.com/>

Изменение отношений с обществом

И если кто услышит Мои слова и не поверит, Я не сужу его, ибо Я пришел не судить мир, но спасти его.

Евангелие от Иоанна 12:47

С детства в наши головы закладывали принципы «не выделяйся», «будь как все», «будь проще, и народ потянется к тебе».

Существовало и злобно-ироничное «самый умный, что ли?».

Все эти принципы являются следствием стадной, коллективной морали, описанной у Ницше в «К генеалогии морали»¹⁹⁴ как «мораль рабов».

Она достойна того, чтобы рассмотреть ее подробнее.

Прежде всего эта мораль абсолютизирует саму себя, ставя себя выше любых размышлений индивидуума. Она объявляет себя высшей инстанцией, заведомо определяя человеку потолок размышлений и тем самым ставя ему моральный запрет двигаться дальше в своем умственном развитии. Тем самым эта мораль позволяет человеку ощущать себя маленьким, мелким, ничтожным, в основе своей закрепляя тормоз движения к открытиям¹⁹⁵.

Далее эта мораль объявляет коллективное решение любого коллектива заведомо более верным, чем решение любого индивидуума. Именно она закладывает право глупого большинства управлять гением. Она поддерживает коллектив лодырей перед лицом трудолюбивого индивидуалиста.

¹⁹⁴ Ницше Ф. К генеалогии морали // Ницше Ф.В. Полное собрание сочинений в 13 томах. Т. 5. М.: Культурная Революция, 2012.

¹⁹⁵ Гусейнов А. А. История этических учений. М.: Гардарики, 2003.

Мораль рабов заставляет индивидуума отречься от своего собственного мнения в пользу решения коллектива, что заставляет гения отказываться от гениальных мыслей в пользу коллективного решения заведомо более глупых людей. Поскольку гауссиану нормального распределения отменить невозможно, эта мораль заведомо оглушает группу лиц, ее принимающую.

Рабская мораль ставит в приоритет намерения по отношению к действию. В ней бездеятельное намерение быть праведным является более ценным, чем совершение праведных поступков неправедным, с точки зрения стада, человеком.

Такая мораль заведомо является тормозом экстремально высокого развития и заставляет суперуспешного предпринимателя противопоставлять себя обществу, такую мораль поддерживающему.

Станислав Ежи Лец определял это так: «Будучи на вершине, ты находишься над бездной».

Суперуспех предполагает наличие понимания, что только слабые виды сбиваются в стайки и стада — так им легче выживать¹⁹⁶. После закрепления в мозгу этого умозаключения суперуспешный предприниматель обязан осознанно выделиться из общества, стать на ступень выше по интеллекту и трудоспособности.

Это влечет обязательные психологические трудности как по отношению к обществу со стороны суперуспешного предпринимателя-миллиардера, так и по отношению общества к нему.

¹⁹⁶ Белогородский Е. Прикладное лоховедение. URL: <http://lohovedenie.org/chapter14/>

Самоисключение из общества

Гений: человек, способный решать проблемы, о которых вы и не знали, способом, который вам непонятен.

Ф. Кернан

Сужение круга общения

Джентльмены всегда остаются в меньшинстве. Это их привилегия.

Ричард Олдингтон

Кто не любит одиночества, тот не любит свободы, ибо лишь в одиночестве можно быть свободным.

Артур Шопенгауэр

Человек — животное социальное. Общение с себе подобными является для него потребностью. У экстравертов — более, у интровертов — менее. Но постоянно самосовершенствуясь и обучаясь, умный человек тем самым резко уменьшает число себе подобных индивидуумов, с которыми ему было бы интересно обсудить насущные проблемы, которые, в свою очередь, у него много более интеллектуальны, чем насущные проблемы глупого большинства.

Да и скорость, и метод мышления гиперумного человека существенно отличаются от скорости и метода мышления обычных, средних по интеллекту людей. То, что для него очевидно, «вычисляется» за один логический шаг мышления, обычному человеку необходимо «разжевывать» в течение до получаса времени с множеством логических шагов, пояснений и «заполнением пробелов» в образовании.

«Очень тяжело быть гением среди козявок», — отмечала Фаина Раневская¹⁹⁷.

Проблемы взаимопонимания между узким кругом профессионалов и широким кругом недалеких людей весьма остроумно показали братья Стругацкие в повести «Понедельник начинается в субботу»:

«...самые интересные и изящные научные результаты сплошь и рядом обладают свойством казаться непосвященным заумными и тоскливо-непонятными. Люди, далекие от науки, в наше время ждут от нее чуда и только чуда и практически не способны отличить настоящее научное чудо от фокуса или какого-нибудь интеллектуального сальто-мортале. Наука чародейства и волшебства не составляет исключения. Организовать на телестудии конференцию знаменитых привидений или просверлить взглядом дыру в полуметровой бетонной стене могут многие, и это никому не нужно, но это приводит в восторг почтеннейшую публику, плохо представляющую себе, до какой степени наука сплела и перепутала понятия сказки и действительности. А вот попробуйте найти глубокую внутреннюю связь между сверлящим свойством взгляда и филологическими характеристиками слова “бетон”, попробуйте решить эту маленькую частную проблемку, известную под названием Великой проблемы Ауэрса! Ее решил Ойра-Ойра, создав теорию фантастической общности и положив начало совершенно новому разделу математической магии. Но почти никто не слышал об Ойре-Ойре, зато все превосходно знают профессора Выбегаллу. (“Как, вы работаете в НИИЧАВО? Ну как там Выбегалло? Что он еще новенького сотворил?”) Это происходит потому, что идеи Ойры-Ойры способны воспринять всего двести-триста человек на всем земном шаре, и среди этих двух-трех сотен довольно много членов-корреспондентов и — увы! — нет ни одного корреспондента. А классический труд Выбегаллы “Основы технологии производства

¹⁹⁷ Цитаты и афоризмы. Фаина Раневская. URL: <http://quote-citation.com/author/faina-ranevskaya#ixzz30LIUQVZ>

самонадевающейся обуви”, набитый демагогической болтовней, произвел в свое время заботами Б. Питомника изрядный шум».

Суперуспешный предприниматель имеет те же проблемы общения. Ему неинтересно обсуждать влияние инфляции и девальвации на жизнь в стране с мелким предпринимателем, не понимающим даже отличия между первым и вторым экономическим явлением. И не только потому, что ему самому неинтересно, но еще и потому, что и мелкому предпринимателю это в лучшем случае неинтересно. В худшем случае, тот его не просто не понимает, а даже не понимает причину такого обсуждения. Как уже ранее отмечалось, «при разнице IQ в 50 и более единиц собеседники искренне считают друг друга совершенными идиотами».

Миллиардеру очень тяжело найти собеседника, например, по таким вопросам, как особенности роад-шоу облигационных займов на мировых рынках капитала или о разнице в протекционизме американского и китайского правительства на внутреннем высокотехнологичном рынке. А уж ресентимент, о котором речь пойдет ниже, обсуждать еще и неприятно. Причем обеим сторонам.

Как отмечал Никола Себастьян Рок де Шамфор, «слишком высокие качества делают человека менее пригодным для общества».

Корреспондент *BBC Capital* Карлос Торрес в исследовании «Можете ли вы отличить миллионера от миллиардера?» делал вывод: «Миллиардеры нередко становятся париями. У миллиардеров больше общего с бездомными на улицах, чем с миллионерами. Они не укладываются в общепринятые рамки и мыслят нестандартно»¹⁹⁸.

Борис Пастернак в «Докторе Живаго» писал: «Всякая стадность — прибежище неодаренности, все равно верность ли это Соловьеву, или Канту, или Марксу. Истину ищут лишь одиночки и порывают со всеми, кто любит ее недостаточно».

¹⁹⁸ Атанасов М. Можете ли вы отличить миллионера от миллиардера? URL: http://www.bbc.co.uk/russian/business/2014/10/141030_vert_cap_billionaires_versus_millionaires

Самоисключение из стадной психологии, отказ от коллективизма в пользу интеллекта требует определенной твердости духа, перестройки внутренних ориентиров и самосознания. На это готовы не все. И предприниматели, неготовые отказаться от стадности, от бессмысленного подчинения более глупому коллективу, не смогут добиться суперуспеха.

Тормоз движения

Стадная мораль является усилителем страха многих предпринимателей-миллионеров. Боязнь «оторваться от коллектива», заниженные цели, лже-скромность часто мешают предпринимателю взяться за суперуспешное дело, являются моральным тормозом для целеполагания.

Только обратные действия, такие как «отрыв от общества менее трудолюбивых людей», «выделение из толпы», принятие решения и действия, противоречащие коллективному мнению, но находящиеся в рамках закона, позволяют достичь суперуспеха. Но для принятия таких действий надо проявить твердость духа.

Только лозунг: «Мне все равно, что думают обо мне другие. Мне важно лишь, что думаю о себе я сам» способен привести предпринимателя к неординарным успехам.

Неприятие решений общества

Заблуждение не перестает быть заблуждением оттого, что большинство разделяет его.

Лев Николаевич Толстой¹⁹⁹

Умному человеку, вынужденному выполнять решения общества, часто весьма сложно не только понять ход мысли, но и согласиться с решениями общества.

¹⁹⁹ URL: <http://www.newacropol.ru/alexandria/aphorism/tolstoy/>

Большинству умных людей в России в период 1917–1937 гг. невозможно было согласиться с принятой обществом идеей уничтожения всех успешных предпринимателей и менеджеров под любым лозунгом, в том числе «классовой борьбы» и «всеобщего счастья».

Умному предпринимателю на Украине невозможно в период 2014–2015 гг. смириться с идеей почти тотального уничтожения промышленности под любым лозунгом, в том числе «борьбы с москалями» или «Украина це Европа».

Умному финансисту в 1998 г. невозможно было принять практически массовое желание общества инвестировать в государственные краткосрочные обязательства (ГКО).

Суперуспешному предпринимателю Стивену Джобсу перед выпуском *iPad*'а было невозможно смириться с мнением 90% критиков, предсказывавших провал бизнес-идеи.

Размышления и терзания творческого человека, ожидающего негативной оценки своего труда критиков и широкой публики, достаточно точно описал Александр Розенбаум:

Я срок переходил.
Под сердцем плод тяжелый.
Боюсь, что мертвое
Рожу теперь дитя.
А доктора мои — ханыги и пижоны,
Им не понять самим, чего они хотят.

А коль стихи умрут,
Свет белый не увидев,
Так для чего живет
Тот, кто грешил в ночи,
Тот, кто ласкал перо,
В нем женщину увидя,
И кто, прикуривая, пальцы жег
На пламени свечи?

Стихи стучатся в мир
Доверчиво и властно,
Они ломают кость
И выгрызают плоть.
Но не родиться им —
Потуги все напрасны,
И леденит мне грудь
Сыновнее тепло.

Я схваток не боюсь,
Как избавленья жду их
От всемогущих моих
Болезненных толчков.
Я не хочу нести
Кладбищенскую тую
На холмик мертворожденных стихов.

Все к лучшему идет:
Идущий да обрящет.
Но что обрящет он,
Во мне сидящий плод?
А телефон молчит,
И пуст почтовый ящик —
У докторов моих
Полно других забот.

Противостояние обществу

*Когда человек мыслит глубоко
и серьезно, ему плохо
приходится среди широкой
публики.*

Иоганн Вольфганг фон Гёте

Как уже ранее было отмечено, большинство, окружающее успешного и суперуспешного предпринимателя — глупо. Изменить это невозможно, нормальное распределение Гаусса не есть результат труда человеческого, а лишь отражение явления природы.

Также ясно, что большинство и нечестно.

Соответственно и лениво. «Худших всегда большинство».

Ницше, кроме ранее перечисленных постулатов «морали рабов», вывел еще и правило «ресентимента». Оно заключается в том, что для морального самооправдания глупое, ленивое, нечестное большинство будет объявлять злом все сильное, умное, трудолюбивое и успешное. И регулярно будет пытаться его подавить.

Ницше считает, что ленивые глупые люди в связи со своей эгоцентричностью не согласны смириться с идеей, что в их плохом материальном положении и в вытекающем из этого унижении их достоинства виновны они сами. Эмоции злобы, стыда и отчаяния через эмоции зависти, ненависти и мести заставляют такого «раба» переворачивать моральную оценку ценностей и выдвигать в качестве праведных качеств смирение, терпение, кротость. Только раб может поставить знак равенства между понятиями «добрый» и «глупый», а в категорию зла зачислить все смелое, отважное, сильное, богатое, успешное.

Он пишет: «Все крайне индивидуальные мероприятия жизни возбуждают людей против того, кто к ним прибегает; они

чувствуют, что необычайный образ жизни, которым пользуется для своего блага такой человек, унижает их, как обыденных существ».

Если Ницше прав, то именно эти размышления заставили большинство принять за норму высказывание: «Проще верблюду войти в игольное ушко, чем богатому человеку попасть в рай», а самыми блаженными назвать нищих духом, кротких и плачущих²⁰⁰.

Ницше считает, что создатели морали рабов вывернули наизнанку аристократическое уравнение ценности «(хороший = знатный = могущественный = прекрасный = счастливый = боговозлюбленный) — и вцепились в это зубами бездонной ненависти (ненависти бессилия), именно: только одни отверженные являются хорошими; только бедные, бессильные, незнатные являются хорошими; только страждущие, терпящие лишения, больные, уродливые суть единственно благочестивые, единственно набожные, им только и принадлежит блаженство, — вы же, знатные и могущественные, вы, на веки вечные злые, жестокие, похотливые, ненасытные, безбожные, и вы до скончания времен будете злосчастливыми, проклятыми и осужденными!»²⁰¹

Надо сказать, что эгоцентричность приводит к самообману любого человека, и не только самого глупого. Примером является анекдот, описывающий, как дурак едет домой по Кутузовскому проспекту в Москве по встречной полосе. Звонит домой и просит жену накрывать на стол. Она ему говорит: «Будь осторожнее, по радио передали, там по Кутузовскому кто-то по встречной полосе едет». Он отвечает: «Ты не поверишь! Их тут тыщи, тыщи!» Как было отмечено: «Ах, обмануть меня не трудно! Я сам обманываться рад». Но очевидно, что глупые люди, не имеющие критического мышления, самообманываются гораздо чаще умных.

²⁰⁰ О заповедях Блаженств. URL: http://azbyka.ru/dictionary/08/o_zapovedyah_blazhenstv-all.shtml

²⁰¹ Ницше Ф. К генеалогии морали // Ницше Ф.В. Полное собрание сочинений в 13 томах. Т. 5. М.: Культурная Революция, 2012.

В кинофильме «Гараж», снятом Эльдаром Рязановым в 1979 г., ресентимент показан как процесс принятия решения по исключению из кооператива именно тех членов, кто больше всего сделал для его строительства: директора НИИ, сократившего сроки строительства внутри строительного бюрократического аппарата, и директора рынка, обеспечившую кооператив недостающей строительной техникой и стройматериалами.

Для этого достаточно было назвать их «блатными» и изобразить в неприемлемом для общества виде. Сын директора НИИ был показан в демонстративно превышающей возможности остальных членов кооператива сингапурской кожаной куртке, а директор рынка вообще вся была одета вызывающе хорошо для этого собрания. Отношение их к «коллективу» также было неприемлемым для большинства: сын директора смотрел на всех с пренебрежительным видом, а директорша рынка не скрывала своего отвращения к этому бестолковому и не способному к результативной деятельности обществу.

И в социалистической, стадной системе координат этого оказалось вполне достаточно для несправедного решения. Коллективное решение о лишении их имущественных прав было принято не исходя из оценки результатов труда, которые, кстати говоря, были намного выше, чем у остальных, чьи заслуги и были-то в выходах на малоэффективные из-за строительного непрофессионализма «субботники» и ночные дежурства, а просто из личной неприязни, чистого ресентимента неэффективных глупцов, пишущих псевдонаучные методики выведения морозоустойчивых обезьян, к эффективным умным менеджерам.

Этот фильм является прямой иллюстрацией мудрости — «Познаешь ты дерево по плодам его, а человека по поступкам его». Так и общество можно познать по его ресентименту к резко отличающимся по эффективности и трудолюбию индивидуумам.

Достаточно ясно описал Владимир Высоцкий такой ресентимент в гиперболическом варианте в стихотворении «Случай на шахте».

Сидели пили вразнойбой
Мадеру, старку, зверобой —
И вдруг нас всех зовут в забой, до одного:
У нас — стахановец, гагановец,
Загладовец, — и надо ведь,
Чтоб завалило именно его.

Он — в прошлом младший офицер,
Его нам ставили в пример,
Он был, как юный пионер — всегда готов, —
И вот он прямо с корабля
Пришел стране давать угля, —
А вот сегодня — наломал, как видно, дров.

Спустились в штрек, и бывший зэк —
Большого риска человек —
Сказал: «Беда для нас для всех, для всех одна:
Вот раскопаем — он опять
Начнет три нормы выполнять,
Начнет стране угля давать — и нам хана.

Так что, вы, братцы, — не стараться,
А поработаем с прохладцей —
Один за всех и все за одного».
...Служил он в Таллине при Сталине —
Теперь лежит заваленный, —
Нам жаль по-человечески его...²⁰²

Порядочный человек — публичная пощечина обществу. Своим поведением он как бы опускает окружающих, напоминая им о том, кто они такие. Думается, именно поэтому Христос завещал творить добро втихомолку и ни в коем случае не напоказ. Иначе пришибут²⁰³.

²⁰² В. Высоцкий. Случай на шахте. URL: <http://www.kulichki.com/masha/vysotsky/pesni/sideli-pili-vraznoboij-maderu.html>

²⁰³ Лукин Е. Грехи наши тяжкие. М.: АСТ, 2014.

Чем выше смертный, тем шумят сильнее
Вокруг него и ненависть, и слава...

*Уильям Шекспир. «Лукреция»*²⁰⁴

Все вышесказанное очередной раз подтверждает главную мысль этой книги: только поняв ошибочность мнения большинства, можно найти верный путь. «Какое учение лучше всех?» — спросили однажды философа. “То, которое ненавидят дураки”, — ответил он»²⁰⁵.

Поэтому суперуспешный предприниматель-миллиардер обречен на столкновение с проявлениями реакции зависти и ненависти глупого большинства, часто именуемого обществом.

И не только ненависти, но попыток отъема собственности под лозунгом «интересов большинства». Фразы типа «Общее собрание просит вас добровольно, в порядке трудовой дисциплины, отказаться от столовой»²⁰⁶ или «социальная ответственность бизнеса» успешный предприниматель будет слышать всю свою жизнь. Эгоцентризм отдельных ленивых личностей, составляющих количественное большинство, вырастающий, в свою очередь, в социоцентричность коллектива, для оправдания своей ленивой и глупой позиции требует перераспределения собственности. Именно поэтому ресентимент еще называют синдромом ущербной агрессивности.

Жванецкий описал ресентимент юмористично, но очень точно:

«Зачем марксизм в людях вызывать? Маркс, чье имя долго гремело и еще звучит, все рассчитал правильно и человечно. Снизу на пригород смотришь, все нормально — заборы-заборы-заборы. Сверху посмотришь, в душе начинает тебя грызть марксизм. Крыши, дома, особняки, бассейны, как в микроскопе колонии бактерий. Особенно в солнечную погоду. В туман полегче. Но марксизм еще ничего. Это

²⁰⁴ Шекспир Уильям. Бесценные мысли. Шедевры поэзии и живописи. М.: АСТ-Пресс. С. 220.

²⁰⁵ Самое лучшее учение. URL: http://pritchi.ru/id_2136

²⁰⁶ Булгаков М. Собачье сердце. М.: АСТ, 2005.

тихое такое. Внутри грызет и кислотой хозяина выедает. Хуже, когда в людях ленинизм начинается. Это уже кислота наружу выходит. Ленинизм — это разлившийся марксизм. Тут не дай бог спичка или огонек, или искра, или шутка не к месту. Вспыхивает на века. Есть инкубационный период, пока марксизм внутри развивается, человек друга ищет. Соединяйтесь и т. д. При ленинизме — врага. Ленинизм — это открытая форма марксизма. Тут о себе думать некогда. Тут вообще не до себя. Только о враге. Врага давай. Будет враг — друзья найдутся. Как говорится, начни отнимать — помощники набегут. В этом красота теории. Вначале враг наружный, потом враг внутренний, потом семейный, потом в детях.

Теория правильно предлагает уничтожить врага, чтоб погасить в себе марксизм. Вначале врага яркого, видного, розовощекого, в духах и ароматах, который, не выдержав своих успехов, возвел-таки... и ковры постелил, и медью покрыл, и все это стоит, сверкая, наводя на себя марксизм, который как компас в человеке наворачивается дурным концом к хорошей архитектуре и всей силой бьет по куполу. После соседа яркого и ароматного бьет сдержанного, который гораздо умнее, а все равно не выдерживает, и по понедельникам, чтоб не привлекать внимания, камбалу ест, а по ночам в «мерседесе» разъезжает с фарами, горящими в ночи. Потом бьет соседа совсем скрытного с плохим запахом изо рта, что в закрытом гараже, в закрытом «мерседесе» сырыми ночами ест жареную камбалу уже несвежую, о которой не знает даже жена. Марксизм в людях не ошибается и бьет точно. После обеспеченного бьет талантливого, а потом и просто способного, правильно подозревая в нем будущую обеспеченность. Избавиться от этого полностью нельзя. Маленькая злокачественная марксинка гнездится в каждом до поры, а при всеобщем возбуждении выходит зрелым ленинизмом, поражающим народы.

“Марксизма” бывает черная и белая. Белая, говорят, у творческих работников друг к другу. Кто лучше спел или написал, тому не сразу, но прощают. Белую марксизму носят в себе, и довольно долго, криво улыбаясь и плохо аплодируя. Но к тому, кто не только спел, но и приделся в цепи и хоругви, к тому испытывают глубочайшую

черную марксизму с радужным ореолом. Как же, мол, и голос — дерьмо, и музыка — дерьмо, и сам недалекий. И раньше таким не был. И жадный, и за копейку удавится. И все себе. На старость якобы. Хотя при таком отношении к окружающим точно не проживет.

Когда все живут одинаково, марксизм в человеке все равно выделяется: этот премию получил, тот не болеет, этот изобретатель, этот в лесу ученый. Но, когда уже все заражены, марксизм переходит в открытую стадию и грозным ленинизмом за пределы государства выходит. Он уже по отдельным людям не стреляет. Ему народы интересны, что нагло, богато и противно живут на глазах у всех. Шикарно передвигаясь, лечась и изобретая и, что особенно противно, сберегая. И, что еще противнее, оружие у них тоже, хотя и кроме оружия есть еда, вода и электричество. А в дальние районы ведет асфальт, не стратегический, а всеобщий, для завезения снабжения продуктов населению. Тут уж лучше, чтоб марксизм испытывали отдельные люди, пусть и в больших количествах, чем один народ к другим народам, скрежеща зубами в виде марша, что чревато опасностью и грозит полной потерей ископаемых, единственного богатства бедных народов.

С трудом завершая поэму, можно сказать, что жалобы и стоны — прямой путь к дружбе и человеческому общению. Рассказы же об успехах и высоких заработках требуют слушателя редкой силы и самообладания. Теперь таких нет»²⁰⁷.

Миллиардеру требуется незаурядная твердость духа. «Тому, кто хоть немного выделяется из толпы, нужно быть толстокожим», — считает Дэвид Рокфеллер²⁰⁸.

Предприниматель, не готовый к ненависти и противодействию глупого и ленивого большинства, к суперуспеху не готов.

²⁰⁷ Жванецкий М. М. Собрание произведений в пяти томах. Том 5: Двадцать первый век. Время, 2006. С. 92.

²⁰⁸ Ни о чем не жалейте: 25 правил бизнеса старейшего миллиардера мира. URL: <http://www.forbes.ru/milliardery/291467-ni-o-chem-ne-zhaleite-25-pravil-biznesa-stareishego-milliardera-mira>

Только предприниматель, поставивший истину, честность, справедливость выше решения общества, выше оценки обществом, не пугающийся ненависти и прямой агрессии большого количества глупцов и лентяев, может добиться неординарного успеха.

«И познаете истину, и истина сделает вас свободными»²⁰⁹.

Повесть Булгакова «Собачье сердце» является весьма подробным описанием противостояния талантливого и материально успешного профессора Преображенского с подавляющим числом жильцов дома в виде домкома, не только не способствующих развитию науки, но и пытающихся вредить работе выдающегося ученого-доктора, да и прямо уничтожить его с целью отъема имущества в виде семикомнатной квартиры. В этом художественном произведении Булгаков искусственно создал ситуацию, когда у профессора Преображенского внезапно оказался могущественный защитник. А если бы его не нашлось, как часто бывает в действительности?

Тогда произошло бы то, что Тит Ливий описал более 2 000 лет назад: «Как это обыкновенно бывает, большая часть восторжествовала над лучшей»²¹⁰.

Или как Генрик Ибсен в 1883 году: «Отдельному человеку приходится, в самом деле, подчиняться интересам целого или, вернее, подчиняться властям, кои стоят на страже общего блага».

Качает бревно на речной на волне.
Четыре лягушки сидят на бревне.
Ум каждой из них и глубок, и остер —
Ведут философский они разговор.

²⁰⁹ Евангелие от Иоанна 8:32.

²¹⁰ Размышления. Тит Ливий. URL: <http://citaty-i-aforizmy.info/index.php/tsitaty-tit-livij/razmyshleniya-tit-livij>

Мысль первой из них, как река, глубока:
— Везет не бревно — всех нас тащит река!
Другая ей тут же сказала в ответ:
— Везет нас бревно! А река!.. вот уж нет!

Сказала им третья: — Движения нет!
Лишь мыслей течение дарует нам свет!
И та, что молчала до тех самых пор,
Продолжила их, наконец, разговор:

— По нраву ль придутся мои вам слова,
Но знайте — ты, ты и ты тоже права!
Три первых лягушки тогда как одна
Четвертую дружно столкнули с бревна!²¹¹

Профессор Савельев в своей работе «Общество отторгает умных» подводит под данный процесс научную основу: «Негативный социальный отбор, начавшийся 10 млн лет назад, действует по сей день. Из общества до сих пор изгоняют не только асоциальных элементов, но и самых умных. Посмотрите на судьбы великих ученых, мыслителей, философов — мало у кого хорошо сложилась жизнь. Это объясняется тем, что мы, как обезьяны, продолжаем конкурировать. Если среди нас появляется доминантная особь, ее надо немедленно ликвидировать — она же угрожает каждому лично. А поскольку посредственностей больше, любой талант должен быть или изгнан, или просто уничтожен».

В книге А. Л. Чижевского «На берегу вселенной» К. Э. Циолковский так описывает тот же процесс: «“Всякая творческая личность должна быть уничтожена, ибо она мешает спокойно жить” — вот лозунг девяноста пяти процентов населения земного шара. Девяносто пять процентов всего населения считают, что их беды,

нищета, болезни, преждевременная смертность и т. д. зависят от пяти процентов — творческих личностей, которые съедают все то, что недоедают девяносто пять процентов... Они злобно ненавидят эти пять процентов творческих личностей и готовы перегрызть им горло».

Наверное, все же правильнее было бы сказать, что общество, которое стоит определить как «88% нормы большинства», отторгает любых сильно отличающихся людей.

Оно отторгает те 6%, которые находятся в самом низу социальной лестницы — заведомо слабоумных, ярко выраженных преступников и иные «асоциальные личности». И это правильно, это помогает прогрессу. Но и 6% более умных людей общество отторгает тоже, поскольку не в состоянии понять гения точно так же, как и слабоумного, и в силу своего непонимания успеха гения, а также в силу правила ресентимента считает любого миллиардера преступником перед обществом. А это уже заведомо вредит прогрессу и развитию этого же общества.

Но недостаточно умное большинство именно в силу своей необразованности и неумения критически мыслить предпринимает эмоциональные, агрессивные шаги против гениев и талантов вопреки логике. Синдром ущербной агрессивности.

Великие люди, почувствовавшие это «на своей шкуре», так описывали это:

Джонатан Свифт: «Когда на свет появляется истинный гений, то узнать его можно хотя бы потому, что все тупоголовые объединяются в борьбе против него».

Никколо Паганини: «Способным завидуют, талантливым вредят, гениальным — мстят».

Леонардо да Винчи: «Великие труды вознаграждаются голодом и жаждой, тяготами и ударами, и уколами, и ругательствами, и великими подлостями».

²¹¹ Четыре лягушки. URL: <http://lyrik.rc-mir.com/gedicht83900.html>

Булат Окуджава:

«Антон Палыч Чехов однажды заметил,
что умный любит учиться, а дурак учить.
Сколько дураков в своей жизни я встретил,
мне давно пора уже орден получить.

Дураки обожают собираться в стаю,
впереди главный — во всей красе.
В детстве я думал, что однажды встану,
а дураков нету — улетели все!

Ах, детские сны мои, какая ошибка,
в каких облаках я по глупости витал!
У природы на устах коварная улыбка,
видимо, чего-то я не рассчитал.

А умный в одиночестве гуляет кругами,
он ценит одиночество превыше всего.
И его так просто взять голыми руками,
скоро их поволоют всех до одного.

Когда ж их всех поволоют, настанет эпоха,
которую не выдумать и не описать.
С умным — хлопотно, с дураком — плохо.
Нужно что-то среднее, да где ж его взять?

Дураком быть выгодно, да очень не хочется.
Умным очень хочется, да кончится битьем...
У природы на устах коварные пророчества.
Но может быть, когда-нибудь к среднему придем?»

Очень похоже, что суть так ярко пропагандируемой идеи толерантности именно и заключается в уменьшении рисков отторжения элиты. Ведь если не отторгать даже явных педерастов, то тогда миллиардеров и гениев-то за что?

Работа с персоналом

Серьезный бизнес сложно делать в одиночку. Чаще всего, чем серьезнее бизнес, тем больше сотрудников необходимо нанять. А откуда их брать? Из того самого общества, которое в большинстве своем глупо, лениво и нечестно.

Но как при направлении предпринимателем движения к суперуспеху, так и к его сохранению, долговечности, эти сотрудники могут совершить действия, которые вполне способны как осложнить движение вперед, так и сильно отбросить назад. Могут сделать это с умыслом, а могут и по недомыслию, в силу «человеческого фактора».

И это вызывает у предпринимателя желание «бросить все и уехать в деревню, в глушь, в Саратов»²¹². Преодоление такого желания требует недюжинной твердости духа.

Глупость и лень

Неглупые люди всегда недооценивают разрушительную силу глупцов. В частности, они постоянно забывают, что если ты свяжешься с глупцом, то вне зависимости от времени, места и обстоятельств, это всегда обернется дорогостоящей ошибкой.

Четвертый основной закон глупости Чиппола²¹³

После понимания необходимости наличия Интеллектуального капитала предпринимателя первой возникает идея не делать все

²¹² Грибоедов А. С. Горе от ума. СПб.: Азбука-классика, 2006.

²¹³ Основные законы человеческой глупости Карло М. Чиппола. URL: <http://diderix.petergen.com/stup5.htm>

самому, а набрать достаточное количество умных людей и соединить их интеллектуальный потенциал воедино. Это исключительно сложно.

Прежде всего, как уже было показано в подглаве «Глупое большинство», умных людей очень мало. Во-вторых, глупые принаровились на собеседованиях выглядеть весьма умными. А в-третьих, умного человека время от времени может так «занести», что поставить его опять на «путь истинный» бывает непросто. Но очень важно как можно скорее избавляться от дураков, поскольку даже один дурак в трудовом коллективе может нанести непоправимый ущерб. На Чернобыльской АЭС достаточно было одного ленивого дурака, не проверившего работоспособность манометра. В «Берингс» хватило одного Ника Лисона, а «Нокиа» — одного Стивена Элопа.

Глупые сотрудники при этом твердо уверены в своей непогрешимости, поскольку изначально не в состоянии осознать ошибочность своих суждений, что описывается древней русской поговоркой «Глупый умного не разумеет», а научно носит название эффекта Даннинга–Крюгера.

Полная формулировка эффекта звучит так: «Люди, имеющие низкий уровень квалификации, делают ошибочные выводы и принимают неудачные решения, но не способны осознавать свои ошибки в силу своего низкого уровня квалификации».

Непонимание ошибок приводит их к убеждённости в собственной правоте, а следовательно, повышению уверенности в себе и осознанию своего превосходства. Таким образом, эффект Даннинга–Крюгера является психологическим парадоксом, с которым все мы нередко сталкиваемся в жизни: менее компетентные люди считают себя профессионалами, а более компетентные склонны сомневаться в себе и своих способностях.

Отправной точкой своих исследований Даннинг и Крюгер назвали знаменитые высказывания Чарльза Дарвина:

«Невежество чаще рождает уверенность, нежели знание»

и Бертрانا Рассела:

«Одно из неприятных свойств нашего времени состоит в том, что те, кто испытывает уверенность, глупы, а те, кто обладает хоть каким-то воображением и пониманием, исполнены сомнений и нерешительности»²¹⁴.

И именно эта глупая уверенность достаточно часто вводит в заблуждение предпринимателя при приеме на работу глупцов.

При этом взаимодействие глупостей сотрудников может давать синергетический эффект. Один раз я поручил своему товарищу, заслуженному тренеру России, мастеру спорта международного класса и судье международной категории по армрестлингу Игорю Бодриченко привлечь к одному из проектов юристов. На что он логично заметил, что все толковые юристы заняты на других проектах, а остались лишь их помощники. Тогда я предложил ему взять двух помощников юристов: «два раза по пол-юриста будет целый юрист». Игорь мудро поправил меня: «Нет, два раза по пол-юриста будет четверть юриста», после чего его высказывание стало крылатой фразой в нашем коллективе. Из этого частного примера можно вывести общее правило взаимодействия интеллекта в коллективе:

В рабочем коллективе, не находящемся под неусыпным контролем и управлением, интеллект не складывается, зато глупость перемножается.

Другой мой товарищ, профессиональный спортсмен Сергей Кирсаненко, научил меня делить исполнителей поручений на два типа: «надутый мячик» и «сдутый мячик».

²¹⁴ Эффект Даннинга–Крюгера. URL: <http://masterok.livejournal.com/2734575.html>

Человек «надутый мячик» — это тот, которого ты «пнул», он часть пути пролетел, ударился о землю, подпрыгнул и в итоге до «ворот» допрыгал.²¹⁵

Человек «сдутый мячик» — это тот, которого ты «пнул», он часть пути пролетел, упал и лежит. Не отскакивает и не движется больше. Поэтому до него надо добежать и еще раз «пнуть», чтобы он «в ворота залетел».

Я к этим определениям в процессе приобретения жизненного опыта добавил еще две категории.

«Мячик для регби» — это человек, которого ты «пнул», но полетел он совсем не туда, куда тебе было надо. Поэтому надо быстро понять, куда же именно он полетел и успеть в полете его «пнуть» так, чтобы траекторию скорректировать в сторону «ворот».

«Чугунный мячик» — это человек, которого сколько ни пинай, он все равно никуда не покатится, только ногу отобьешь.

Конечно, хотелось бы работать в коллективе, где все сами катятся в сторону «ворот» и никого не надо пинать. Но, к сожалению, жизненный опыт показывает мудрость поговорки: «Хороший пинок помогает продвижению вперед гораздо больше, чем дружеское похлопывание по плечу».

Пинать людей в процессе бизнеса необходимо, но очень неприятно. Особенно это тяжело делать с сотрудниками, с которыми сложились хорошие человеческие отношения.

Но это приходится делать, и особенно в случаях, когда их явно выраженная глупость может «обнулить» огромный труд всего

²¹⁵ Чтобы выявить такого «надутого мячика» в коллективе, достаточно несколько раз выслушать его отчеты. Сотрудник, рассказывающий о том, как все плохо, некий «журналист», обычно нерезультативен. Сотрудник же, предлагающий, каким методом достичь лучшего, некий «инженер», обычно много эффективнее. Чаще всего из этих «инженеров» и можно найти «надутый мячик». — *Примеч. автора.*

коллектива, превратить достижение в ничто, разорить предпринимателя.

«Ум человеческий имеет пределы, глупость человеческая беспредельна»²¹⁶. Примеры «Ллойда», «Берингса», «Нокиа», «Свиссэйр» и многих других наглядно доказали, что «благими намерениями дорога в ад вымощена» бывает очень быстро. Создать эти бизнесы потребовались десятилетия и века. Разорились они почти мгновенно.

Преодолеть такое падение было можно. Резкими и сильными пинками в «нижнюю часть» менеджеров, выбравших явно неверный путь. Но «пинателей» в нужный момент не нашлось. И миллиарды собственников развеялись, как дым.

Движение вперед, так же, как и сохранение ранее завоеванных позиций в бизнесе, требует незаурядной твердости и жесткости, проявление которой, в свою очередь, требует незаурядной силы духа.

²¹⁶ Александр Дюма-сын. URL:<http://tsitaty.com/цитата/192756>

Неблагодарность

Сделал доброе дело — отойди, чтобы брызгами благодарности не зацепило.

Глупость, соединенная с уязвленным самолюбием, приводит к неблагодарности. Эту простую мысль демонстрирует анекдот про двух школьных товарищей.

«Встречаются два школьных товарища. Один поднялся, все у него хорошо, а другой еле концы с концами сводит. Тот, что разбогател, и говорит:

- Приходи ко мне работать, помогу, чем смогу.
- Да я и делать-то ничего не умею, — отвечает неудачник.
- Не волнуйся, придумаем что-нибудь.

Приходит тот к нему в офис, друг показывает ему кабинет — там стол, кресло, телефон и две кнопки белая и красная.

— Вот, — говорит, — я буду тебе звонить и говорить, на какую кнопку нажать, ты будешь нажимать, вот и вся работа.

Проходит месяц, встречаются они, работодатель и говорит:

— Заработали мы десять штук, давай делить — тебе половина и мне половина.

Друг доволен, проходит так три месяца, он сам приоделся, жену одел, ремонт сделал, а потом вдруг захандрил, бриться перестал, пить начал. Жена у него и спрашивает, что случилось-то? Он помолчал, а потом и говорит:

— Понимаешь, в чем дело, кнопки нажимаю я один, а деньги-то пополам...»

Причиной такого поведения является тот же самый ресентимент, порождаемый эмоцией моральной неудовлетворенности глупого человека, не использующего логику для анализа своего положения.

Еще Гете отмечал, что неблагодарность — это род слабости, а выдающиеся люди никогда не бывают неблагодарными.

Марк Твен, показывая ущербность голой эмоции, писал: «Если ты подберешь голодную собаку и сделаешь ее жизнь сытой, она никогда не укусит тебя. В этом принципиальная разница между собакой и человеком».

И несмотря на логическое понимание таких незыблемых истин, как «Делающий доброе дело не должен рассчитывать на лавровый венец»²¹⁷, предприниматель все же является человеком, и ничто человеческое ему обычно не чуждо. В том числе и сострадание. В процессе построения крупного бизнеса, в процессе движения к суперуспеху предпринимателю чисто по-человечески хочется разделить его с друзьями, сделать их тоже богатыми и довольными.

Поэтому обратная реакция в виде неблагодарности, обычно перерастающей в разные виды воровства и предательства, является тяжелым деморализующим фактором.

Быть готовым к нему можно лишь не забывая афоризм-правило: «Сделал доброе дело — отойди на безопасное расстояние, чтобы брызгами благодарности не зацепило».

Юлий Ким: «Ужасна подлость... Тяжела коварность... Но тяжелей всего — неблагодарность. Да! Наше бескорыстное нутро все ждет чего-то за свое добро»²¹⁸.

Уильям Шекспир: «Есть ли что-нибудь чудовищнее неблагодарности человека?»

Сталкиваясь с неблагодарностью, необходимо проявить недюжинную твердость и силу духа, чтобы продолжать работать, не «опустить руки», двигаться дальше к новым высотам.

²¹⁷ *Цельс.* Правдивое слово. 25–50 г. н. э.

²¹⁸ Авторская песня — цитаты из книг. URL: http://www.livelib.ru/tag/Авторская_песня/quotes

Воровство и предательство

Не бойтесь друзей — они могут лишь предать вас; не бойтесь врагов — они могут лишь убить вас; бойтесь равнодушных, ибо только с их молчаливого согласия совершаются предательства и убийства.

Бруно Ясенский²¹⁹

Если есть на земле дьявол, то он не козлоногий рогач, а трехголовый дракон, и башки эти его — трусость, жадность и предательство. Если одна прикусит человека, то уж остальные его доедят дотла.

Братья Вайнер. «Эра милосердия»²²⁰

Следующим шагом и видом неблагодарности обычно являются воровство и предательство, которые обычно «ходят рука об руку». Природа объединения этих двух пороков такова. Стартовым условием является наличие у индивидуума глупости и жадности. Важно объединение этих двух факторов, поскольку объективное желание жить лучше, основанное на работе логического левого полушария и, соответственно, труде — пороком не является. Жадность становится пороком, лишь когда ее источником является эмоция, не основанная ни на каких разумных основаниях. Эта глупая жадность всегда приводит к воровству. Осознание факта воровства и ожидание неминуемого наказания ведет к трусости,

²¹⁹ Ясенский Б. Заговор равнодушных. М.: Правда, 1986.

²²⁰ Вайнер А., Вайнер Г. Эра милосердия. М.: АСТ, 2012.

а уж соединение вместе жадности, глупости, воровства и трусости обязательно приведет к предательству.

Оно отличается многообразием форм.

Относительно мягкими формами этих явлений является освоение бизнес-метода с последующим отделением, переманиванием команды и созданием конкурирующей структуры.

Более жестким является переход к конкурентам и передача им коммерческих секретов и клиентуры. Или же использование доверенного сотрудником бизнес-механизма в неблагоприятных или прямо преступных целях.

Наиболее тяжелой формой является умышленное вредительство с использованием возможностей коррумпированной полиции и организованного криминала. Этот случай неплохо показан в фильме Виктора Сергеева «Гений» с Александром Абдуловым в главной роли. Отрицательный герой, которого играет Сергей Проханов, уволенный положительным героем за воровство, произносит сокровенную фразу «Папа деньги не дает, котик деньги сам возьмет».

Эта фраза является некоей квинтэссенцией, которая ярко характеризует следующие постулаты:

- Предают только свои²²¹.
- Плутводство и вероломство — приемы дураков, у которых не хватает ума на то, чтобы жить честно²²².

При этом стоит подчеркнуть, что из общих правил иногда встречаются весьма удивительные исключения. Неумная жадность может привести к тем же самым печальным последствиям и внешне умных людей. Был случай, когда в быстрорастущую компанию взяли выпускника престижного вуза, закончившего его с красным дипломом. За 3–4 года упорнейшего труда молодой, но очень толковый сотрудник набрал солидную клиентскую базу и,

²²¹ Одно из любимых изречений Бориса Николаевича Мирошникова, основателя электронной полиции и электронной контрразведки России.

²²² Бенджамин Франклин.

работая по сдельной методике, уже зарабатывал в эквиваленте более 28 000 долларов в месяц. Но, как потом выяснилось, еще 3 000 долларов в месяц воровал. Когда воровство вскрылось, он, разумеется, был уволен. И его коллеги, и топ-менеджмент, и служба безопасности долго не могли поверить, что ради 10% криминального дохода можно рисковать работой, приносящей такой солидный доход. Решили, что не все нашли. Перепроверили. И еще раз перепроверили. И никакого другого воровства не нашли. Долго всем коллективом пытались понять мотив: зачем надо подворовывать 3 000 долларов в месяц при легальном заработке в 28 000 долларов? Ответа так и не нашли. И этот случай накрепко врезался в память, как пример обязательного вырастания неумейной жадности в воровство даже у заведомого умного и трудолюбивого сотрудника.

Описанные варианты поведения подонков среди персонала, обычно необоснованно приближенного к руководству, могут привести как к потере динамики роста бизнеса, так и к полному уничтожению результатов труда не только самого предпринимателя, но и большого коллектива, умного, честного и упорного.

Могут привести и к уголовному преследованию, а иногда и к необоснованному заключению в места не столь отдаленные.

Таким образом, весьма грустно осознавать, что единственная дружба, которая на все «сто процентов» застрахована от предательства, это дружба с собственной головой.

Очень интересно и точно передал эмоцию, отражающую психологическое состояние человека, обманутого «своими же», актер Приемыхов в фильме Александра Прошкина «Холодное лето пятьдесят третьего»:

«Не верь людям, Шура. Люди, Шура, — это такие козлы...»

Глава 8. Правило 20/80

Сколько людей способны быть миллиардерами?

Предыдущее исследование позволило нам выделить следующие критические качества Индивидуального капитала предпринимателя, необходимые для суперуспеха:

1. быстрая обучаемость;
2. большой объем знаний, способность быстро мыслить и быстро строить длинные логические цепочки;
3. большой объем опыта;
4. предприимчивость и креативное творчество;
5. критическое мышление;
6. стратегическое мышление;
7. способность оценки рисков, включая честность;
8. упорство и трудолюбие.

По отдельности каждое из этих восьми критических качеств подчиняются нормальному распределению Гаусса.

В каждом из качеств, в соответствии с правилами социологии, только 6% являются критически отличными от общества, существенно превосходят обычного человека.

Соответственно, если предположить, что вышеуказанные качества не являются взаимозависимыми, то для поиска подходящих предпринимателей сначала надо выделить из всего общества 6% одаренных, потом из них 6% особо честных, потом из них 6% особо предприимчивых и так далее. Тогда искомое число потенциальных миллиардеров составит 0,06 в восьмой степени. Это 1 в минус одиннадцатой степени, то есть один из 100 триллионов, что явно является неправдой.

Если же оттолкнуться от идей Платона и Бенджамин Франклина о влиянии ума на честность человека и сделать предположение, что из умных людей не менее половины являются честными, поскольку просто в состоянии оценить выгоду честности, то возникнет вопрос выявления взаимозависимости всех восьми вышеупомянутых качеств.

Анализ влияния даст нам весьма любопытные результаты.

Особняком из всех восьми качеств стоит только предпринимательство в сочетании с творческой креативностью, являющееся результатом степени реактивности психотипа человека. Человек с низкой степенью реактивности вообще редко хочет быть предпринимателем. Реактивность психотипа, в свою очередь, формируется исключительно генетическим путем и полностью подчиняется нормальному распределению Гаусса. По данным Ассоциации исследователей, участвующих в исследовании глобального предпринимательства (GERA), в мире на 7 миллиардов человек в 2011 году насчитывалось около 400 миллионов предпринимателей²²³, то есть как раз около 6%.

Генетика человека также сильно влияет на способность к обучению, в науке именуемую когнитивными способностями, и существенно влияет на упорство, твердость духа и уровень моральных качеств.

Но при этом упорство и обучаемость являются производными от трудолюбия, формируя собой знания и опыт, которые, в свою очередь, все же зависят еще и от предпринимательской жилки человека.

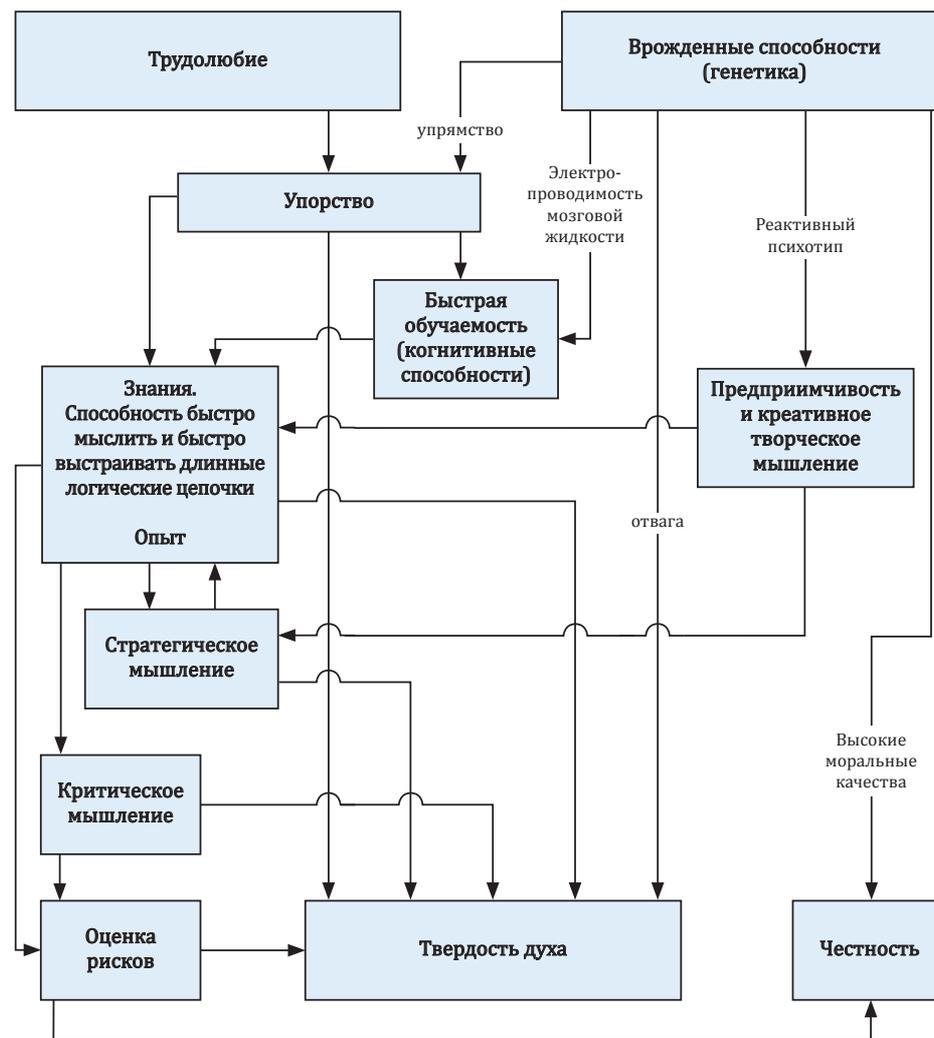
А вот уже качества критического мышления, стратегического мышления, оценки рисков и твердости духа являются близкими производными от знаний и опыта, они сильно взаимозависимы, хоть и испытывают влияние от предпринимчивости и отваги.

Можно записать, что:

1. Упорство = f (Трудолюбие, Упрямство).
2. Быстрая обучаемость = f (Упорство, Генетические когнитивные способности).
3. Большой объем знаний, способность быстро мыслить и быстро строить длинные логические цепочки = f (Упорство, Быстрая обучаемость, Предпринимчивость, Стратегическое мышление).

²²³ 400 000 000 предпринимателей. URL: <http://opec.ru/1390733.html>

4. Большой объем опыта, так же, как и «Знания» = f (Упорство, Быстрая обучаемость, Предпринимчивость).
 5. Критическое мышление = f (Знания, Опыт).
 6. Стратегическое мышление = f (Знания, Опыт, Предпринимчивость).
 7. Способность оценки рисков, включая честность = f (Критическое мышление, Знания, Опыт).
 8. Твердость духа = f (Знания, Опыт, Критическое мышление, Стратегическое мышление, Способность оценки рисков, Отвага).
- Графически это можно выразить следующим образом.



Если попытаться расставить веса исходя из жизненной практики, житейского опыта, то получится, что даже упорство и предприимчивость не могут претендовать на взаимозависимость. Представить себе ленивого предпринимателя не так просто. «Мы бояре, народ работающий, такова уж наша боярская доля», — говорил герой мультфильма Александра Татарского «Падал прошлогодний снег». Обычно ленивые предприниматели весьма быстро разоряются. Уверен, что в этих качествах процент корреляции не ниже 70%. То есть упорных предпринимателей должно быть 6%, умноженное на 70%, то есть около 4% населения.

Быстрая обучаемость не менее чем наполовину зависит от упорства и трудолюбия. То есть можно сказать, что даже недостаточно сильные генетические способности к восприятию информации можно развивать постоянным повторением. «Повторение — мать учения» — эта пословица придумана не зря.

Перемножая вероятности, получим, что **упорных быстрообучаемых предпринимателей должно быть около 2% населения.** Как правило, именно эти люди быстро достигают уровня миллионеров. Но легко ли им перейти этот порог и стать миллиардерами?

К сожалению, только 50% из них способны за 10—15 лет изучить и наработать критично большой объем знаний и опыта. Хотя в агрессивной и токсичной бизнес-среде это происходит намного быстрее, чем в спокойном защищенном обществе.

Сколько же из них обладают острым критическим мышлением и способностью оценки рисков? Наверное, не менее 60%. А из них не менее 70% способны мыслить масштабно, стратегически. И из них твердостью духа обладают уж не менее половины.

Таким образом, в настоящий момент лишь **около четверти процента населения имеют все шансы быть миллиардерами.**

Один из четырехсот.

И здесь становятся видны перспективы для бизнес-школ и их студентов-миллионеров. Ведь если вложить в миллионера

достаточное количество знаний, обучить его стратегическому и критическому мышлению, риск-менеджменту и провести качественные практикумы по твердости духа, то шансы стать миллиардерами можно вполне поднять с 0,25% до 1% как минимум.

А то и больше.

Что мешает остальным

Как же самореализовываться людям, у которых не хватает критически важной величины всех восьми качеств?

Как уже отмечалось ранее, одаренных людей, включая талантов и гениев, в обществе около 6%.

А миллионерами могут стать лишь 2%.

Что же можно посоветовать оставшимся 4% одаренных людей, к сожалению, от природы лишенных предприимчивости и бизнес-креативности?

Эти люди вполне могут эксплуатировать свой талант и гений в научной или литературной сфере. Ведь именно они составляют класс «непредпринимательской интеллигенции».

Если же попробовать составить таблицу вышеописанных восьми критических качеств, то станет понятно, в какую группу общества попадает человек, имеющий недостаточный уровень одного или нескольких из них.

Зависимость категории людей от имеющихся качеств

точно есть, и много	зеленый
есть, но недостаточно	желтый
мало	оранжевый
критично мало	красный
может быть, может не быть	белый

	Быстрая обучаемость	Большой объем знаний и опыта	Критическое восприятие информации	Твердость в оценке ситуации	Логическая (прагматическая) оценка рисков	Стратегическое мышление	Твердость духа в ситуациях	Предпринимательские способности и желание	Упорство
Миллиардер	зеленый	зеленый	зеленый	зеленый	зеленый	зеленый	зеленый	зеленый	зеленый
Миллионер	желтый	оранжевый	оранжевый	оранжевый	оранжевый	оранжевый	желтый	зеленый	зеленый
Мелкий лавочник	оранжевый	красный	белый	белый	белый	красный	зеленый	зеленый	зеленый
Топ-менеджмент	зеленый	зеленый	желтый	белый	желтый	оранжевый	оранжевый	оранжевый	желтый
Средний менеджмент	желтый	оранжевый	белый	белый	желтый	красный	оранжевый	оранжевый	желтый
Интеллигенция	зеленый	зеленый	зеленый	зеленый	белый	зеленый	белый	красный	белый
Богема (художники, писатели)	желтый	белый	красный	зеленый	белый	оранжевый	оранжевый	красный	оранжевый
Криминалитет	зеленый	зеленый	зеленый	зеленый	красный	оранжевый	зеленый	желтый	зеленый
Военные	белый	белый	белый	зеленый	красный	белый	зеленый	белый	зеленый
Пролетарии	оранжевый	оранжевый	красный	белый	оранжевый	красный	белый	красный	белый

Как уже отмечалось ранее, миллионеру не хватает достаточного количества знаний, стратегического и критического мышления, умения риск-менеджмента и твердости духа в ситуациях.

Мелкие лавочники хоть и предприимчивы, но слишком мало знают, а стратегическим мышлением не обладают совсем.

Если у человека предпринимательские способности недостаточно высоки, чтобы открыть свое собственное дело, но есть высокий интеллект и знания, приличное упорство и логическая оценка рисков, критическое и стратегическое мышление и хотя бы какая-нибудь твердость духа, то из этого человека вполне получится топ-менеджер неплохой компании.

Если у него же нет стратегического мышления и знаний поменьше, то выйдет неплохой менеджер среднего звена.

Если предприимчивость на нуле, то, как уже отмечалось, есть неплохие шансы стать ученым.

Ну а если и критическая оценка ситуации отсутствует, то реализовать себя такой человек сможет в литературе, театральном и кинематографическом творчестве. Диагноз творческой интеллигенции заключается именно в том, что у них отсутствует артикуляция связей логического полушария с творческим. Хорошо артикулированы связи только внутри правого (творческого) полушария.

Неспособность оценивать риски приведет даже умного, отважного и критически мыслящего человека в криминал.

Отсутствие же критического мышления и объема знаний все равно даст возможность реализоваться. Но в армии.

Ну и, наконец, последняя группа — пролетарии. Это те, кто не обладает глубоким умом и высоким уровнем знаний, у которых практически отсутствует критическое восприятие действительности. Они слепо верят в то, что им говорят средства массовой информации и крайне редко мыслят сами. Они не обладают ни стратегическим мышлением, ни предпринимательскими способностями, ни логической оценкой рисков. Самое любимое их времяпрепровождение — это телевизор.

Люди, не умеющие добиваться значимых результатов, на жаргоне называются «лохами». Очень хорошо описал их пороки Егор Белогородский в своей работе «Прикладное лоховедение»: «Лох — это внутренняя сущность человека, предопределяющая всю его жизнь. Можно сказать, что лох — это некоторая ущербность,

потому что всякому лоху для жизненного успеха чего-то недостает: кому-то из них ума, кому — воли, кому — энергичности, инициативности, хладнокровия, смелости или еще чего-то другого, но недостает. Это делает лоха недееспособным, вернее, ограниченно дееспособным. Ресурсов лоха хватает только на то, чтобы поддерживать жизнедеятельность своего организма и прожить свою жизнь, но не хватает на большее. Если жизнь крутого человека — это движение вперед, то жизнь лоха — топтание на месте. Энергичные лохи топчутся особенно усердно. По большому счету, сегодняшний день лоха подобен завтрашнему, а завтрашний — вчерашнему. В этом отношении лох очень похож на того мужика из анекдота, который поймал Золотую Рыбку и загадал желание:

— Рыбка, рыбка, сделай, чтоб у меня все было!

— Мужик, у тебя все было.

Так же и лох. Его будущее мало отличается от его настоящего и прошлого, а все, что у него будет, у него уже было и есть. Иными словами, как ничего примечательного не было, так и не будет... Так или иначе, лох безлико существует среди массы таких же себеподобных. Почти никто о его существовании не знает, а если лох умрет, то этого никто и не заметит, кроме ближайшего окружения. И вспомнить о нем будет нечего»²²⁴.

²²⁴ Белогородский Е. Прикладное лоховедение. URL: <http://lohovedenie.org/chapter01/>

Закон Парето

Общий принцип Парето

В начале XX в. итальянский исследователь Вильфредо Парето вывел эмпирическое правило, отражающее диспропорцию между причинами и результатами.

Общий принцип 80/20 гласит, что небольшая доля причин, вкладываемых средств или прилагаемых усилий, отвечает за большую долю результатов, получаемой продукции или заработанного вознаграждения, а именно 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий — лишь 20% результата».



Таким образом, принцип 80/20 утверждает, что **диспропорция является неотъемлемым свойством соотношения между причинами и результатами**, вкладываемыми и получаемыми

средствами, прилагаемыми усилиями и вознаграждением за них. Выражение «80/20» хорошо описывает данную диспропорцию:

- 20% вложенных средств ответственны за 80% отдачи;
- 20% причин дают 80% следствий;
- 20% усилий дают 80% результатов.

«Возьмем наше общество.

20% преступников совершают 80% преступлений;

20% водителей виновны в 80% дорожно-транспортных происшествий;

20% вступивших в брак ответственны за 80% разводов (те, которые постоянно то вступают в брак, то разводятся, сильно искажают статистику, что дает пессимистично-однобокую картину нестабильности заключаемых браков).

Наконец, 20% детей используют 80% возможностей, предоставляемых системой образования в данной стране.

И даже дома:

- на 20% ваших ковров приходится 80% воздействий, ведущих к их износу.
- 80% всего времени вы носите 20% имеющейся у вас одежды.
- 80% всех ложных тревог при срабатывании противоугонной сигнализации вызывается 20% возможных причин.

Двигатель внутреннего сгорания также великолепно подтверждает справедливость Принципа 80/20: 80% энергии, выделившейся при сгорании топлива, теряется, а колесам передается лишь 20% всей энергии. Эти 20% топлива производят 100% всего движения»²²⁵.

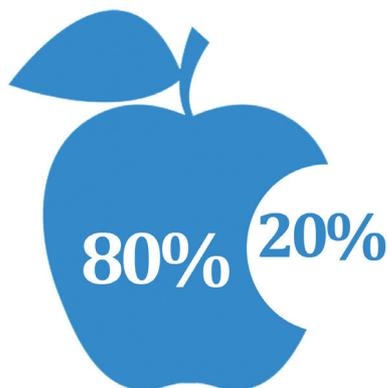
Множество примеров, подтверждающих справедливость принципа 80/20, можно найти в области бизнеса.

²²⁵ Закон Парето или принцип 20/80. URL: <http://www.elitarium.ru/zakon-pareto-princip-80-20/>

- 20% ассортимента продукции дают обычно 80% от общего объема продаж в денежном выражении.
- 20% покупателей или клиентов дают 80% выручки.
- Также, 20% ассортимента продукции или 20% покупателей обычно приносят компании 80% прибыли.

В компьютерной отрасли на принципе Парето реализованы RISC-процессоры. Эмпирическим путем выяснилось, что «в течение 80% времени работы процессор выполняет 20% от общего числа реализованных в нем команд». В RISC-процессорах реализована естественная идея: выбросить из схемы процессора реализацию 80% редко используемых команд, оставив только 20% используемых часто, и за счет упрощения схемы сделать ее более производительной²²⁶.

Также принцип Парето принес огромную прибыль компании *Apple*. Судя по всему, именно им руководствовались при создании *IPad*, который имеет лишь 20% функций обычного компьютера, но именно тех, которые используют 80% времени. За счет упрощения функций в 4(!) раза, удалось добиться существенно большей простоты использования при соответствующем снижении веса и размера устройства.



²²⁶ URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Закон_Парето

Принцип Парето в социологии

— *Общее собрание, рассмотрев ваш вопрос, пришло к заключению, что в общем и целом вы занимаете чрезмерную площадь. Совершенно чрезмерную. Вы один живёте в семи комнатах.*

— *Я один живу и работаю в семи комнатах, — ответил Филипп Филиппович, — и желал бы иметь восьмую. Она мне необходима под библиотеку.*

М. А. Булгаков. «Собачье сердце»²²⁷

Главным результатом этого принципа в рамках данной работы является установленный факт того, что «20% персонала выполняет 80% работы».

20% сбытовиков делают 80% продаж
 20% писателей пишут 80% романов
 20% писателей получают 80% сумм от продажи книг
 20% ученых совершают 80% открытий и создают 80% изобретений

Парето, проведя статистический анализ труда и богатства, вывел обобщенное правило: **«Неравенство распределения доходов, очевидно, зависит гораздо больше от самой природы человека, чем от экономической организации общества».**

²²⁷ Булгаков М. Собачье сердце. М.: АСТ, 2005.

Таким образом, Парето пришел к выводу, что неравенство распределения богатства в обществе — нечто вроде естественного закона природы, эффект которого можно сгладить, но невозможно устранить в денежной системе.

Но кто именно приносит работающей компании основной доход?

Согласно следующему за Парето исследователю соотношения усилия/результат Ципфу: «Ресурсы (люди, товары, время, знания или любой другой источник продукта) самоорганизуются так, чтобы свести к минимуму затраченную работу, и, таким образом, приблизительно 20–30% любого ресурса производят 70–80% деятельности». Но Ципф несколько, скажем мягко, пофантазировал насчет самоорганизации. Для организации эффективного процесса производства необходимо весьма жесткое управление. Французский экономист Ж.-Б. Сэй примерно в 1800 году изобрел слово «entrepreneur» и определил его так: «Антрепренер перебрасывает экономические ресурсы из сферы малой продуктивности в сферу большой продуктивности и пожинает плоды»²²⁸. Следовательно, основным источником дохода компании является именно элемент ее управления и, прежде всего, работники системы управления.

На примере армии видно, что 20% ее численности, в виде офицерского и сержантского состава, формирует 80% ее боеспособности. История неоднократно показывала примеры, когда армия, лишившись командного состава, становилась небоеспособной, а еще не потерявшие боевого духа солдаты были способны лишь к партизанскому методу ведения войны. И, соответственно, основной задачей военных действий является не уничтожение рядового состава войск противника, а либо изоляция его командного состава, что выполняется нанесением

²²⁸ Закон Парето или принцип 20/80. URL: <http://www.elitarium.ru/zakon-pareto-princip-80-20/>

ударов по узлам связи, либо ликвидация командного состава, что выполняется ударами по штабам и узлам управления войсками. Любой снайпер имеет первостепенной задачей уничтожение именно офицеров противника и не должен демаскировать свое наличие стрельбой по рядовым солдатам.

Не так давно киностудия «Мельница» выпустила ряд мультфильмов о былинных богатырях, в которых показала в героическом свете богатырей и в уничижительном — князей. Но любой мало-мальски столкнувшийся в своей жизни с армией человек прекрасно знает, что без неусыпного и еженощного контроля все эти чудо-богатыри способны лишь к пьянству, рукоприкладству и самовольному оставлению территории части в поисках особ противоположного пола. Только наличие на территории части решительного офицера (князя), способного «добрым словом и пистолетом» построить богатырей «в колонну по трое» и направить либо на ведение боевых действий, либо на «строительство акведуков», либо хотя бы на уборку территории части, приносит смысл самому существованию войска.

Именно так в 1581 г. поступил торговец пушниной Аника Строганов, который собрал со всей контролируемой территории около 300 «охранников», вооружил, экипировал, поставил над ними командовать профессионального офицера Ермака Тимофеевича с дружиной из 540 казаков и отправил завоевывать Сибирь с целью получения выгодного доступа к источнику дорогостоящего природного ресурса — меха диких зверей. И настолько эффективно он организовал это военно-частное партнерство, что дошли экспедиционные силы в итоге через множество поколений аж до Сан-Франциско, где и основали в 1812 году Форт-Росс под флагом «Российско-Американской компании».

Соответственно, как и в армии, в иерархической бизнес-структуре 20% ее численности в виде руководящего состава создают 80% дохода.

Любой строитель знает, что стройка, оставленная без прораба, в лучшем случае будет продвигаться со скоростью, втрое меньшей,

если вообще будет продвигаться. А может и наносить ущерб, и немалый. Мне известен пример, когда четыре «гастарбайтера», оставленные на стройплощадке без присмотра на несколько часов, умудрились случайно найти секретный электрокабель, питающий освещение взлетно-посадочной полосы военного аэродрома, убедиться, что его нет на официальной геоподоснове, принять «мудрое» решение о бесхозности найденного имущества, вытащить из земли его максимально длинный кусок имевшимся у них экскаватором, отпилить его, находящегося под напряжением в 10 киловольт(!), и сдать в металлоприемку. И все это в момент захода на посадку командующего одного из военных округов.

Любой сотрудник великолепно понимает, что, для того «чтобы отдохнуть всем офисом на одну путевку, ее надо дать начальнику». Примеров утери работоспособности компании, оставленной без руководства менеджментом, можно привести массу.

И руководители крупных предприятий прекрасно понимают ценность руководящего состава: своих заместителей, руководителей департаментов, начальников цехов. Генри Форд, знаменитый американский миллиардер, говорил: «Заберите у меня мои деньги, заводы, станки и фабрики, но оставьте мне моих людей — и вскоре мы создадим заводы лучше прежних. Оставьте мне мои фабрики, но заберите моих людей — и скоро полы заводов зарастут травой»²²⁹.

Таким образом, можно прийти к выводу, что

Основная часть дохода, произведенного компанией, имеет под собой причинно-следственную связь от труда управляющего состава.

Пример с булавками Адама Смита из подглавы «Роль и значение Интеллектуального капитала» подтверждает этот тезис. Но его наиболее наглядным подтверждением является «Великий

²²⁹ Люди — секрет «фокусов» Форда. URL: <http://www.interfax.by/article/62525>

эксперимент» по запрету частной собственности на средства производства, проведенный в нашей стране с 1917 по 1987 г. В результате отстранения от управления процессом производства менеджеров-собственников, обладавших наибольшим Интеллектуальным капиталом предпринимателя, методами расстрелов, посадки в тюрьму или высылки в Сибирь, а в либеральных случаях — за границу, эффективность производства в стране упала многократно. Только за один год — с 1917 по 1918 — ВВП России упал на 48%²³⁰.

И это было еще не полное отстранение руководства, а лишь «передача в руки рабочих и крестьян», которые хоть и не умели профессионально управлять крупным производством, но хотя бы видели ранее, как это делали при них собственники и опытные управляющие.

Поскольку 20% персонала приносит 80% дохода, то, исходя из принципа «каждому по труду», они и получать должны 80% от общего дохода.

Таким образом, имущественное расслоение населения является не результатом мифической «эксплуатации трудящихся», разоблаченной нами в подглаве «Прибавочная стоимость», а результатом справедливого распределения «по труду», в котором количественно небольшая, но гораздо более умная и эффективная часть населения, обладающая в той или иной мере Интеллектуальным капиталом предпринимателя, умеет организовать более бестолковую часть населения к положительно производительному труду.

Уравнительные же эксперименты, производимые обычно под лозунгами «свободы и братства», противоположных по своему смыслу изначально, приводят лишь к полному нежеланию

²³⁰ Борис Грозовский. Экономика Гражданской войны: сколько заплатила Россия. URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/istoriya/261347-ekonomika-grazhdanskoi-voiny-skolko-zaplatila-rossiya>

толковой части в 20% населения тратить силы на самосовершенствование, образование и выполнение исключительно сложной и ответственной работы по управлению процессом производства.

Что в итоге приводит в макроэкономическом масштабе к снижению спроса на труд в полном соответствии с подглавой «Ценность трудового ресурса» и, разумеется, вызывает в лучшем случае снижение доходов 80% населения, а в худшем — нищету.

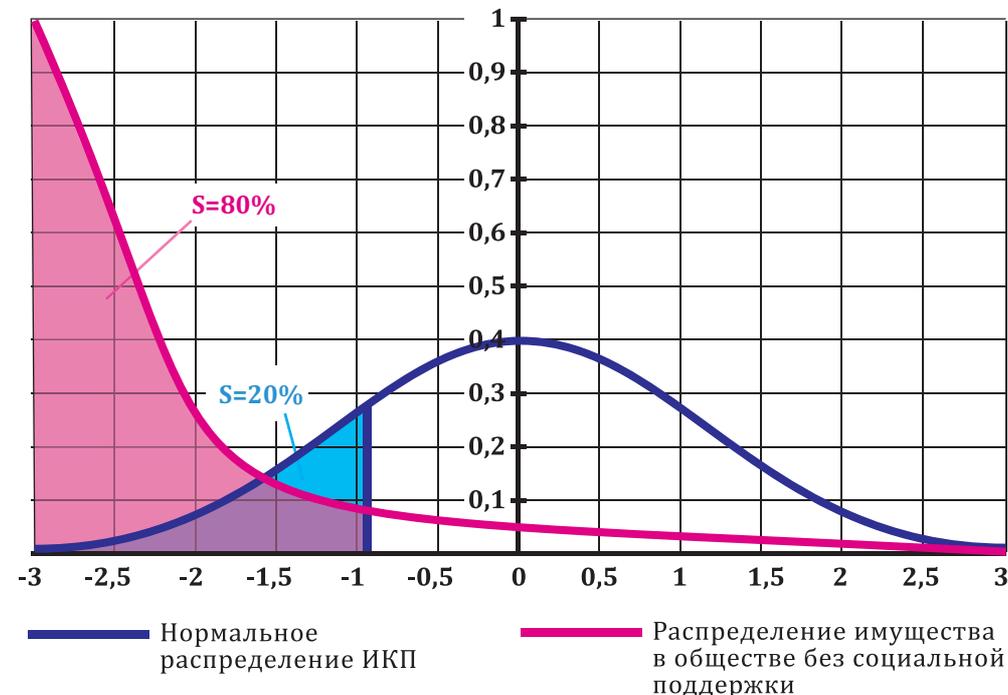
«Уравнительные эксперименты», как правило, инкриментируются в сознание народов извне, а не являются «чаянием масс», прозаично интересующихся лишь своим уровнем жизни. Или, как более доступно объяснил один из жителей Донбасса Марине Ахмедовой: «Когда у нас по всем каналам трубили: “Янукович какает в золотой унитаз”, я говорил, что никак к его золотому унитазу не отношусь. Главное — чтобы, когда он какал в него, мне тоже было чем какать»²³¹.

Таким образом, правило Парето из «20% персонала выполняет 80% работы» трансформируется сначала в «20% трудового коллектива обеспечивает получение 80% дохода», а потом, совершенно справедливо, в «20% человеческой популяции владеет 80% материальных ценностей».

Если попробовать соотнести последнее из правил графически с Гауссовым распределением Интеллектуального капитала предпринимателя, то картинка получится следующей.

²³¹ Ахмедова Марина. Уроки украинского: от Майдана до Востока. Москва: АСТ, 2015. С. 155.

НОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



Результат правила Парето в итерациях

Лучший солдат — это лев с интеллектом барана, а лучший полководец — это черепаха с интеллектом слона.

Принцип Парето рекурсивен (рекурсия — способ общего определения множества объектов или функций через себя, с использованием ранее заданных частных определений. — Esquire). Это означает, что внутри верхних 20% системы, обнаруживающей распределение Парето, в свою очередь, есть свои верхние 20%, которые дают непропорционально большой результат, чем остальные 80%²³².

Как именно работает правило Парето в итерациях-рекурсиях, единого мнения среди ученых нет. Более того, достаточно часты утверждения, что в зависимости от ситуаций вполне применимы правила, отличающиеся от 20/80 на весьма приличную погрешность, например, 30/70, 10/90, и в том числе правила, не дающие в сумме 100, например 20/85 или 25/80.

Действительно, рассматривая случаи не из Среднестана, а из Крайнестана, по определению Нассима Талеба, можно найти и существенные отклонения от правил. Например, широко известна шутка, что при входе Билла Гейтса в бар все посетители бара, в среднем, становятся миллионерами.

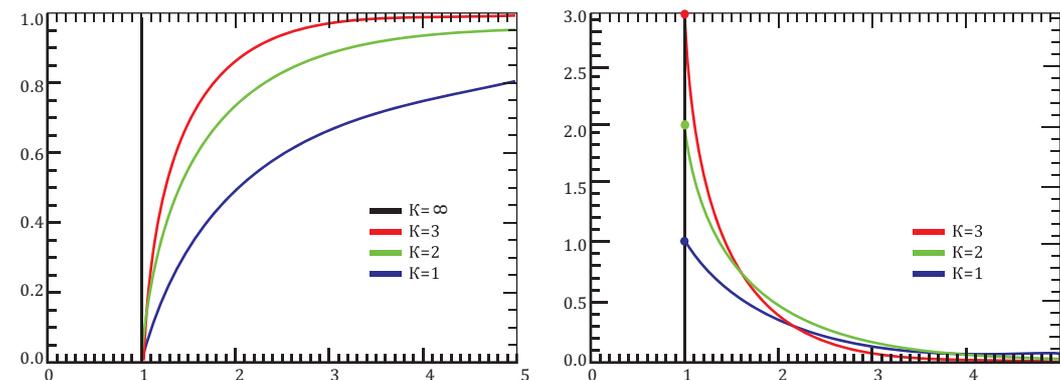
Кроме того, эффективность управления может различаться в сообществах, где интеллект управленцев и управляемых отличается не сильно (разница IQ до 20), и, наоборот, отличается более чем сильно (разница IQ более 50). Также различие системы управления может быть зависимо от автоматизации процессов

²³² Клей Ширки. Принцип Парето. Почему в мире не бывает равенства и почему ничего плохого в этом нет. URL: <https://esquire.ru/ideas/clay-shirky>

(частное кафе против McDonalds) и/или сложности управляемого бизнеса (атомная электростанция против охоты и собирательства).

Сам Парето считал, что распределение богатства в обществе обычно подчиняется следующему закону: с удвоением размера контролируемой собственности/богатства, количество людей, достигших соответствующего уровня, сокращается в геометрической прогрессии, причем с примерно постоянным множителем, а именно: 20% населения владеют 80% материальных ценностей, 10% населения имеют приблизительно 65% материальных ценностей, а 5% населения — 50%.

Соответственно, при применении разных коэффициентов эти пропорции будут различны.



В рамках данной работы мы попробуем исходить из предположений, что правило Парето работает по соотношению 20/80 и рекурсивно, то есть применимо внутри данных групп, и посмотрим, сходятся ли теоретические вычисления со статистическими данными.

Итерация первая

Если внутри группы, состоящей из 20% населения, опять применить правило Парето, то получится, что $20\% \times 20\% = 4\%$

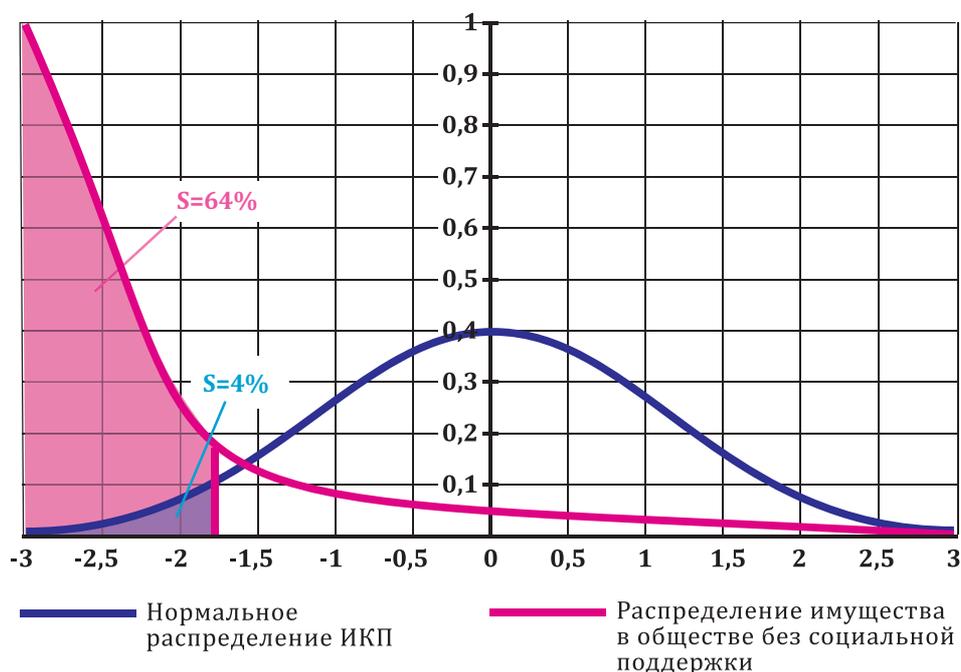
выполняет $80\% \times 80\% = 64\%$ работы. То есть правило 20/80 при заданных выше предположениях логически вытекает в правило 4/64.

«4% персонала выполняет 64% работы»,
или
«4% человеческой популяции владеет 64% богатства».

С определенной погрешностью это правило подтверждается следующими статистическими данными:

- на долю 5% американских семей приходится примерно 75% всех активов²³³;
- до революции 60% хлеба давали 6% крестьянских хозяйств²³⁴.

НОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



²³³ Закон Парето или принцип 20/80. URL:<http://www.elitarium.ru/zakon-pareto-princip-80-20/>

²³⁴ Арабов Ю. Н. Столкновение с бабочкой. М.: АСТ, 2014.

Итерация вторая

А если внутри 4% населения применить правило Парето при заданных выше предположениях, то получится, что $20\% \times 4\% = 0,8\%$ владеет $64\% \times 80\% = 51,2\%$ имущества.

То есть из эмпирических правил 20/80 и 4/64 логически вытекает правило 0,8/51,2, для удобства обозначаемое нами, как правило 1/50²³⁵.

«1% персонала выполняет 50% работы»
или
«1% человеческой популяции владеет 50% богатства».

А уже это правило неоднократно было подтверждено на практике.

Статистика давно открыто утверждает, что 1% семей Америки владеет половиной страны. Такие же гласные и негласные данные есть практически в каждой стране.

Теория также перекликается со статистическими данными, собираемыми организацией *Oxfam*. Она считает, что 80 самых состоятельных людей контролируют столько же богатства, сколько половина мирового населения (3,5 млрд человек). Всего год назад такая доля богатства приходилась на 85 богатейших людей, а в 2010 г. — на 388. На долю самых богатых людей в мире (1% населения планеты) приходилось 44% всего благосостояния в мире в 2009 г., уже 48% в 2014, и, если такая тенденция продолжится, к 2016 г. этот показатель превысит 50%²³⁶.

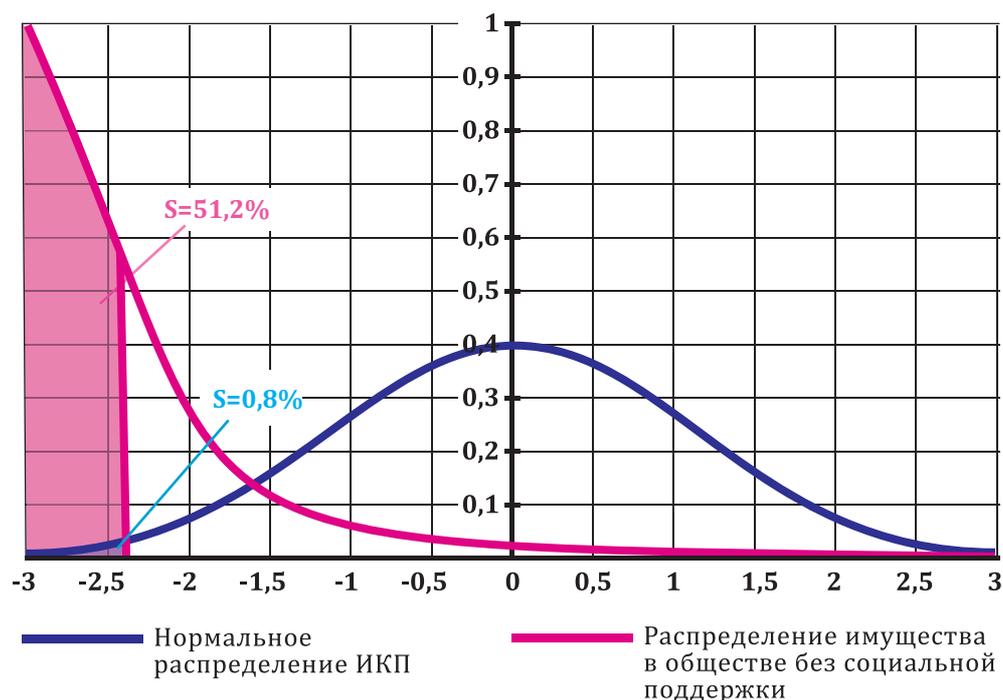
Правило 1/50 также подтверждается мнением одного из известнейших специалистов по управлению Питера Ф. Друкера: «Мы знаем, что из каждых 100 новинок (изделий или услуг) только

²³⁵ Математически это, конечно, правило 0,8/51,2, но для простоты будем говорить о 1/50.

²³⁶ Глазкова Т. \$3 млрд на недвижимости: как американец заработал на ипотечном крахе. URL: [http://top.rbc.ru/business/05/02/2015/54d367b39a794764e381a610#xtor=AL-\[internal_traffic\]--\[rbc.ru\]-\[main_body\]-\[item_13\]](http://top.rbc.ru/business/05/02/2015/54d367b39a794764e381a610#xtor=AL-[internal_traffic]--[rbc.ru]-[main_body]-[item_13])

одна, в среднем, добивается настоящего успеха и ложится в основу процветания фирмы». Интересно, что аналогичная картина была и в СССР: когда ЦС ВОИР провёл исследования эффективности проводимых в стране научно-исследовательских разработок, выяснилось, что из 150 000 ежегодно выполняемых НИР приблизительно две трети прекращаются ещё на стадии эксперимента или испытания опытного образца. Из оставшихся 50 000 до стадии широкого применения доходит лишь одна тысяча. Менее 0,7%, которые приносят доход, позволяющий покрыть и расходы на неудачные идеи. Это цена создания новых товаров»²³⁷.

**НОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**



²³⁷ О природе принципа Парето. URL: <http://www.certicom.kiev.ua/pareto-prinzyp.html>

Сколько богатых людей

The Winner Takes It All.
(Победитель получает все.)

Если рассчитывать правило Парето, руководствуясь заданными выше предположениями и далее, то можно получить следующую таблицу:

Эффективная группа	Принадлежащий этой группе % национального богатства
20%	80%
4%	64%
0,8%	51%
0,2%	41%
0,03%	33%
0,01%	26%
0,0013%	21%
0,0003%	17%
0,00005%	13%
0,000010%	11%
0,000002%	8,6%
0,0000004%	6,9%
0,0000001%	5,5%
0,00000002%	4,4%

А если попытаться понять, сколько это в количестве человек на регион, то получится еще интереснее:

Эффективная группа	Принадлежащий этой группе % экономики	Количество человек, владеющих данным процентом национального богатства в данном регионе		
		в РФ	в США	в мире
		140 000 000	340 000 000	7 000 000 000
20%	80%	28 000 000	68 000 000	1 400 000 000
4%	64%	5 600 000	13 600 000	280 000 000
0,8%	51%	1 120 000	2 720 000	56 000 000
0,2%	41%	224 000	544 000	11 200 000
0,03%	33%	44 800	108 800	2 240 000
0,01%	26%	8 960	21 760	448 000
0,0013%	21%	1 792	4 352	89 600
0,0003%	17%	358	870	17 920
0,00005%	13%	72	174	3 584
0,000010%	11%	14	35	717
0,000002%	8,6%	2,9	7,0	143
0,0000004%	6,9%	0,6	1,4	29
0,0000001%	5,5%		0,3	5,7
0,00000002%	4,4%			1,1

Это означает, что в России 14 человек владеют приблизительно 11% национального богатства (60 трлн долларов)²³⁸, а есть три человека, которые владеют почти 9% национального богатства (около 5,4 трлн долларов). Из чего мы легко видим недостоверность прогнозов журнала *Forbes*.

²³⁸ Национальное богатство. URL: <http://www.grandars.ru/student/statistika/nacionalnoe-bogatstvo.html>

Действительно, в соответствии с разделом «Принцип Парето в социологии» это должны быть люди, осуществляющие стратегическое и оперативное экономическое управление основными частями национальной экономики. Но, в полном соответствии с подглавой «Опасность пропаганды некоторых видов знаний», эти конкретные личности в данной работе рассматриваться не будут. Как, видимо, и в *Forbes* ☺.

Соответственно, в США, национальное богатство которых оценено в 124 трлн долларов, есть такие 7 человек, которые в совокупности владеют 8,6%, т. е. около 10 трлн долларов, и есть кто-то один, кто владеет 7% национального богатства США, что около 7,5 трлн долларов.

Данные выкладки подтверждает, видимо, ничего не опасавшийся экс-глава аппарата госсекретаря США Колина Пауэлла Лоуренс Уилкерсон: «США насчитывают около 400 людей, чье общее состояние превышает триллионы долларов... Власть находится в руках примерно 0,001% людей»²³⁹.

А в мире есть такие 6 человек, которым принадлежит 5,5% всего национального богатства мира, оцениваемого в 550 трлн долларов, и есть кто-то один, которому принадлежит больше 4% богатства нашей планеты.

Это означает, что где-то есть один человек, контролирующий имущество и активы на сумму около 22 трлн долларов. Так это или не так, выяснить непросто, поскольку если мы о нем ничего не знаем, то это лишь может означать, что просто этот человек не хочет, чтобы о нем говорили²⁴⁰.

Леонид Решетников, генерал-лейтенант СВР (Службы внешней разведки) в запасе, ныне возглавляющий Российский институт

²³⁹ URL: <http://ria.ru/world/20150829/1213957611.html>

²⁴⁰ Состояние Джона Рокфеллера на момент смерти составляло \$1,4 млрд (номинал 1937 года) или 1,54 % ВВП США. С учетом инфляции *The New York Times* оценивала его богатство около \$192 миллиардов в эквиваленте 2006 года.

стратегических исследований, так отзывается об этих невидимых для широкой публики «кукловодах»: «Есть влиятельные люди, которые пытаются сделать мир более управляемым... — финансисты, промышленники, руководители транснациональных корпораций. Люди без национальности, космополиты. И при этом — очень идейные, как были наши большевики или французские революционеры. Чтобы понять их мотивы, нужно иметь это в виду. Даже прибыль здесь не главное. Если у меня идея Христа, то у них — Антихриста... У нас в стране многие называют себя атеистами, но на самом деле таковыми не являются. В храм не ходят, но имеют, что называется, страх Божий, не считают, что им все позволено. А вот те — считают. Человек превыше всего, он правит миром, космосом. Не всякий, конечно, избранный — к коим они причисляют себя. И Бог им не указ. Все злобные отрицательные персонажи на мировой арене за последние триста-четыре года — действия этих сил... Они находятся в тени. Вы знаете, мне приходилось встречаться с людьми, фамилии которых вы никогда не увидите в списке “Форбс”. Но их состояния исчислялись сотнями миллиардов, Билл Гейтс по сравнению с ними — ребенок»²⁴¹.

²⁴¹ Панюков Михаил. Леонид Решетников: Русофобы продержатся на Украине еще максимум 20 лет. <http://www.kp.ru/daily/26444.7/3314664/>

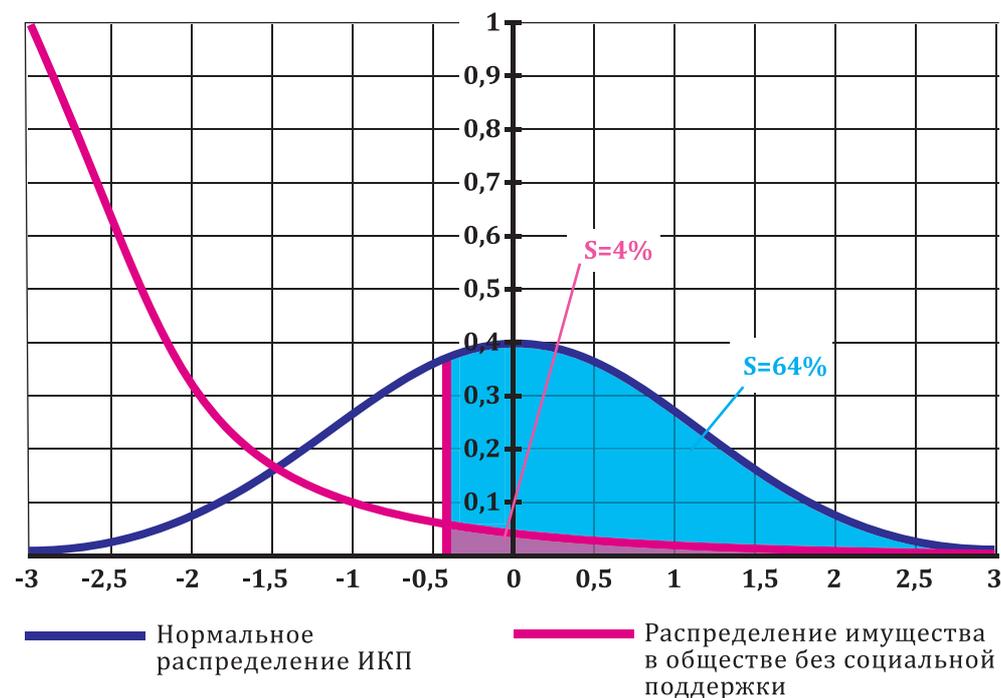
Сколько имущества у бедных

*Есть люди, в которых живет Бог;
есть люди, в которых живет Дьявол;
а есть люди, в которых живут
только глисты.*

Фаина Раневская²⁴²

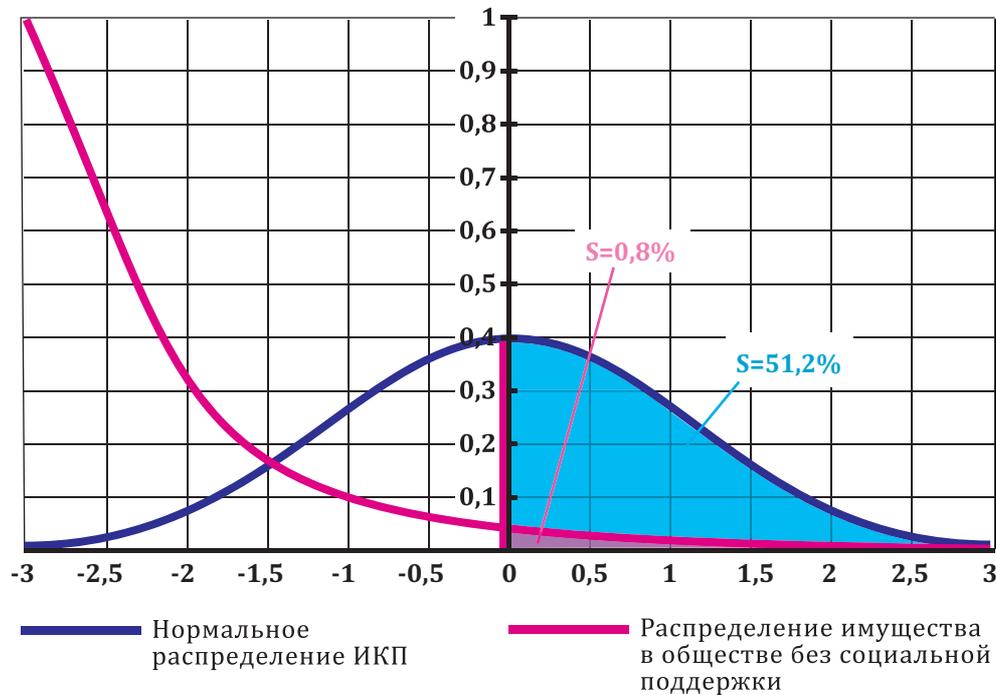
Соответственно, если наши предположения работают и в обратную сторону, то 64% населения владеют только 4% совокупного имущества, а 50% населения владеют только 1% совокупного имущества.

**НОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**



²⁴² Цитаты и афоризмы. Фаина Раневская. URL: <http://quote-citation.com/author/faina-ranevskaya/page/2#ixzz30LLDivqw>

НОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



Эти данные получены нами из определенных предположений, но вполне коррелируют многим научным исследованиям, например фундаментальному труду Ландсберга «Богачи и сверхбогачи»²⁴³.

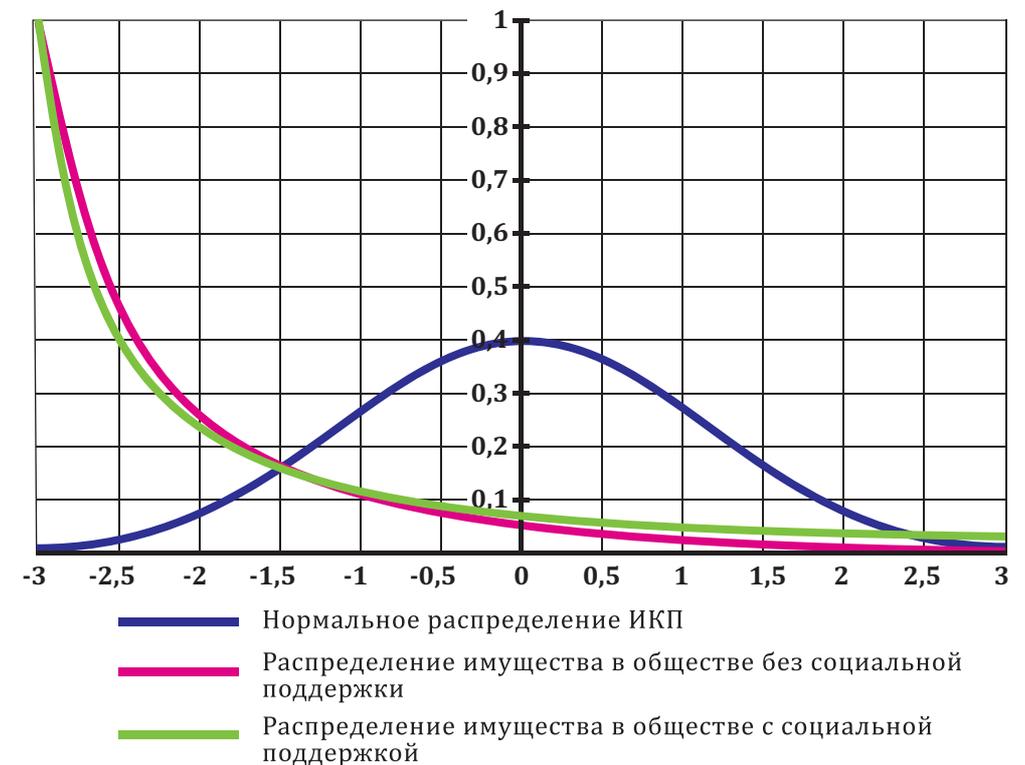
Также важно понимать, что в тех странах, где налажен учет доходов и имущества малоимущих слоев населения, обычно существует и их социальная поддержка. В странах же без таковой, как, например, в ряде стран Азии и Африки, проблемы не только со статистикой доходов и имущества беднейших слоев, но и со статистикой их численности. В ЮАР, Индии и ряде других стран власти не боятся даже признать, что имеют весьма общее впечатление о количестве жителей, находящихся на территории

²⁴³ Ландберг Ф. Богачи и сверхбогачи. О подлинных правителях Соединенных Штатов Америки. М.: Прогресс, 1975.

этих государств, особенно вне городов. Это богатых посчитать легко, они все на виду, как у соседей, так и у государства. Конечно, за исключением тех богатых, которые сами — государство.

Но в жизни существуют поправочные коэффициенты, называемые «благотворительность», «закят» или «социальное государство», в результате деятельности которых богатые и умные отдают часть своего дохода добровольно или в результате налогообложения в пользу бедных и глупых, или, как их политкорректно называют, «временно попавших в стесненные обстоятельства».

НОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



Таким образом, мы можем предположить, что при осуществлении социальной поддержки, 50% населения должно иметь хотя бы 2% в доходах от «общего пирога», а 64%, соответственно, хотя бы 10%.

Так ли это с точки зрения статистики?

Возьмем население планеты равным 7,1 млрд человек²⁴⁴ и ВВП мира по ППС в 108 трлн долларов²⁴⁵.

Всемирный банк утверждает, что 1,4 миллиарда человек (почти 20% населения) живут меньше чем на 1,25 доллара США в день²⁴⁶. Если оптимистично принять их средний доход за 1 доллар в день, то их совокупный годовой доход составляет 511 млрд долларов, что, в свою очередь, составляет 0,47% от ВВП мира. И это при том, что в настоящее время объем помощи развивающимся странам составляет чуть менее 100 млрд долларов в год²⁴⁷. Хотя конечно же никто не может гарантировать, что вся она доходит до рук нуждающихся. Но, видимо, должна существовать поддержка изнутри самого государства.

Также 2,6 миллиарда человек (почти 37% населения) живут меньше чем на 2 доллара США в день²⁴⁸. Если оптимистично принять их средний доход за 1,2 доллара в день, то их совокупный годовой доход составит 1 139 млрд долларов, что, в свою очередь, составляет почти ровно 1% от ВВП мира.

Pew Research Center утверждает, что в 2011 г. 4,4 миллиарда человек (71% из 6,2 миллиардов населения земли на тот момент) жили меньше чем на 10 долларов США в день²⁴⁹. Если оптимистично принять их средний доход за 6 долларов в день, то их совокупный

годовой доход составлял 9 636 млрд долларов, что, в свою очередь, составляло почти ровно 10% от ВВП мира на тот год.

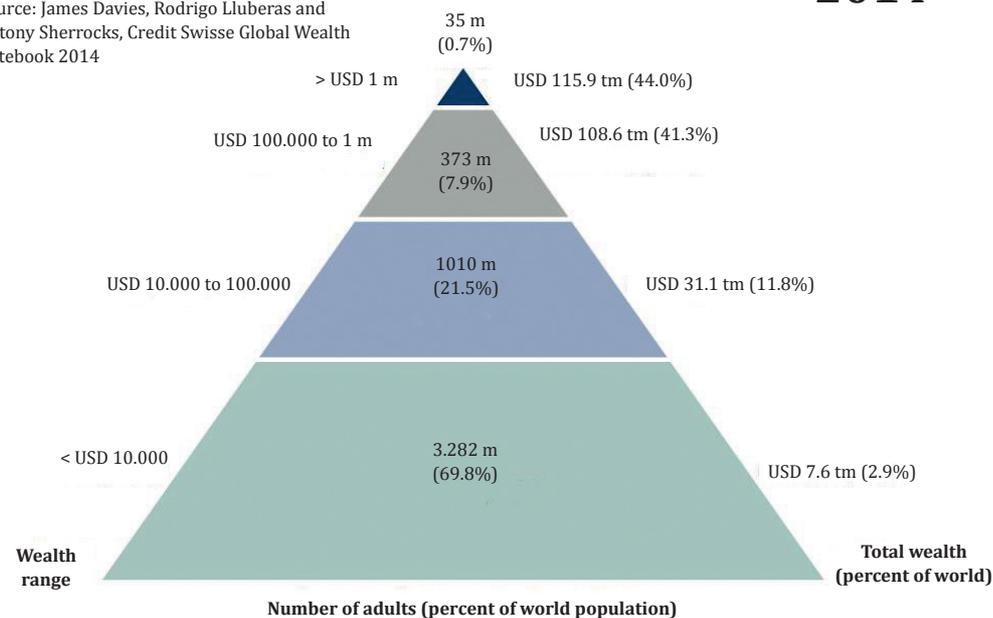
Банк *Credit Suisse* в своем подробном отчете *Credit Suisse Global Wealth Databook 2014*²⁵⁰ считает, что 3,282 млрд человек (69,8% населения) живут на 7,6 трлн долларов, что похоже на цифры *Pew Research Center*, но считают, что это составляет 2,9% от общего «пирога».

Figure 1

The global wealth pyramid

Source: James Davies, Rodrigo Lluberias and Antony Sherrocks, Credit Suisse Global Wealth Databook 2014

2014



²⁴⁴ URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_Земли

²⁴⁵ URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_\(ППС\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(ППС))

²⁴⁶ URL: <http://gtmarket.ru/news/state/2008/08/30/2578>

²⁴⁷ URL: hse.ru/data/2014/03/25/1318951648/Миланович...

²⁴⁸ URL: <http://gtmarket.ru/news/state/2008/08/30/2578>

²⁴⁹ Factank. Rakesh Kochhar Seven-in-ten people globally live on \$10 or less per day URL: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2015/09/23/seven-in-ten-people-globally-live-on-10-or-less-per-day/>

²⁵⁰ URL: <https://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/?fileID=5521F296-D460-2B88-081889DB12817E02>

Вывод

Таким образом, мы можем утверждать, что в общем и целом мировой статистикой подтверждаются наши предположения о том, что правило Парето работает по соотношению 20/80 и рекурсивно, то есть применимо внутри себя.

При этом доказательство рекурсий далее соотношений 1/50 проблематично как в верхнюю, так и в нижнюю стороны по следующим соображениям.

При анализе наиболее богатых членов общества неминуемо приходится анализировать тех, кто в силу своего положения достаточно близко аффилирован с силовыми государственными структурами и обладает способностями как скрывать информацию о доходах и активах, так и активно сопротивляться ее распространению.

При анализе наименее бедных членов общества возникают проблемы получения данных государственного учета. Государства либо не расположены раскрывать такую информацию, опасаясь ее использования конкурирующими элитами в попытках захвата власти, либо просто не обладают ею. Китайское государство, весьма жестко контролирующее территорию несколько тысячелетий, не вполне уверено в точности численности населения в сельской местности. Индийское может ошибаться в количестве бездомных и в городах. А южноафриканские элиты практически открыто заявляют, что даже и не собираются предпринимать усилия для подсчета лиц, практически свободно перемещающихся на территориях в районе границ с Зимбабве и Мозамбиком, да и внутри трущоб крупных городов.

Отдельные классы предпринимателей-собственников

Можно рассмотреть отдельные классы предпринимателей-собственников и определить движение общества при передаче власти в разные группы лиц.

1% населения

Люди как свечи: либо горят, либо в жопу их.

Фаина Раневская

Процент населения: 1%

Доля совокупного национального богатства: 50%

Соответствующий класс: элита, таланты и гении

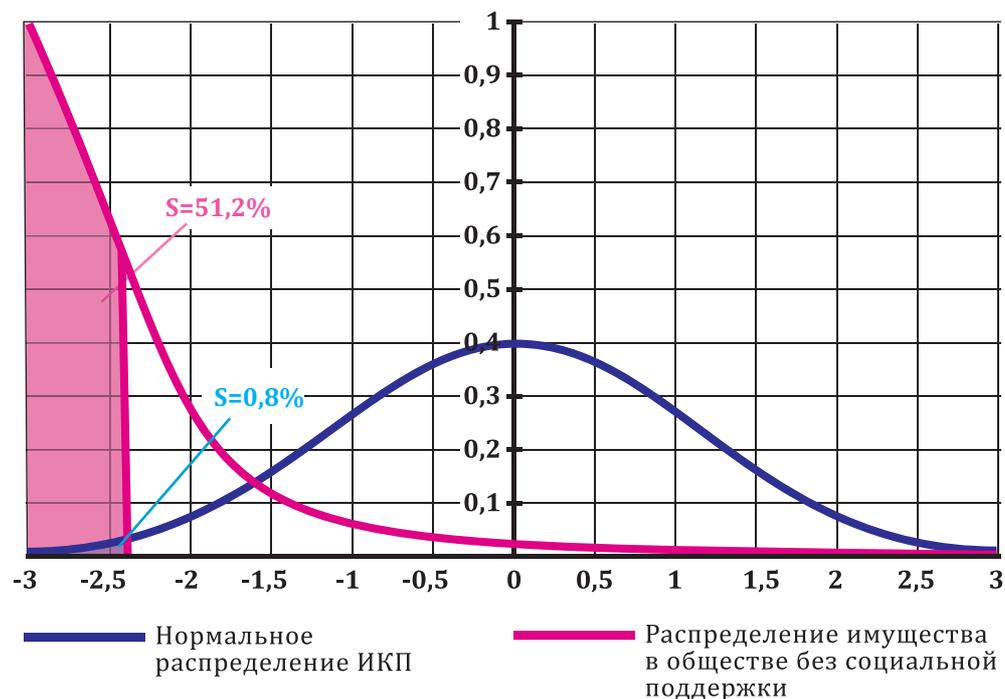
Система управления: ранее была описана как Синедрион — совет мудрецов. Сейчас представлена такими объединениями, как *RAND Corp.*, Федеральная резервная система, Рокфеллер-клуб, Бильдербергский клуб, Комитет 300.

Возникшая в последние десятилетия особая глобальная элита — суперкласс, насчитывающий примерно шесть тысяч человек и состоящий из первых лиц крупнейших государств, руководителей наиболее преуспевающих международных корпораций, общественных и религиозных лидеров, — вершит судьбами мира. Эти представители глобальной элиты собираются на всемирных экономических форумах в Давосе и встречах Бильдербергской группы, т. е. они и образуют тайное правительство Запада, стремясь стать теневым мировым правительством²⁵¹.

²⁵¹ Киссинджер Г. Понять Путина. Политика здравого смысла. М.: Алгоритм, 2014.

«О том государстве, где лучшие побеждают большинство худших, правильно было бы сказать, что оно одерживает победу над самим собой и в высшей степени справедливо заслуживает похвалы за эту победу; в противном же случае происходит противоположное»²⁵².

НОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



Конечно, в этих условиях, как отмечал Парето, «было бы абсурдно полагать, что люди с математическими или поэтическими талантами займут высшие места в рамках фигуры, отражающей распределение богатства. То же можно сказать и относительно распределения моральных качеств. Но если расставить людей по степени их влияния на политическую и социальную власть, то, по

²⁵² Платон. Законы. СПб.: Наука, 2014.

большей части, эти люди займут аналогичные места как в такой фигуре, так и в той, что построена по принципу распределения богатства».

В таком обществе, по образному выражению Владимира Вернадского, «все решает человеческая личность, а не коллектив, элита страны, а не ее демос, и в значительной мере ее возрождение зависит от неизвестных нам законов появления больших личностей».

19% и 30% населения

Если из распределения правила «20% населения владеют 80% имущества» вычтеть распределение правила «1% супербогатого населения владеет 50% имущества», то получим, что «19% среднебогатого населения владеют 30% имущества».

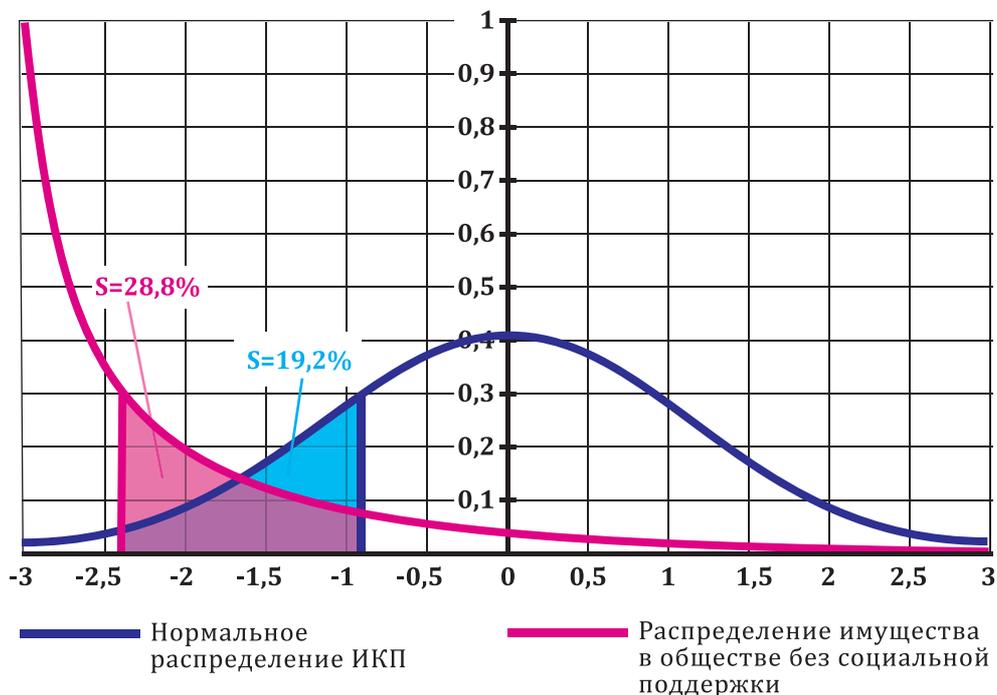
А если из распределения правила «80% населения владеют 20% имущества» вычтеть распределение правила «50% населения бедного владеет 1% имущества», то получим, что «30% среднебедного населения владеют 19% имущества».

Процент населения: 19%

Доля совокупного национального богатства: 30%

Соответствующий класс: средний бизнес, менеджеры проектов, начальники департаментов

НОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

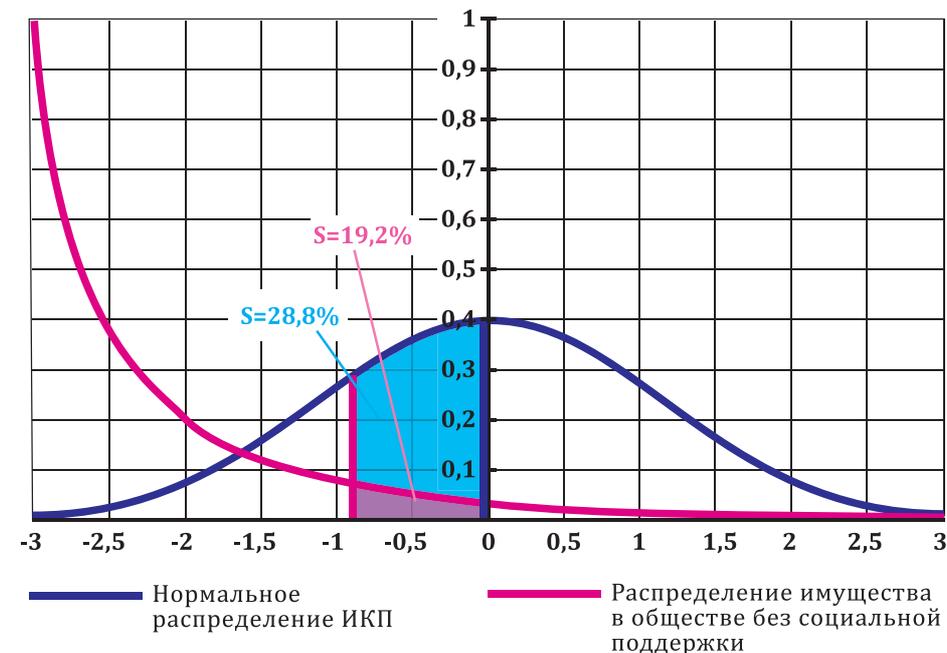


Процент населения: 30%.

Доля совокупного национального богатства: 19%.

Соответствующий класс: мелкий бизнес, прорабы, начальники отделов

НОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



Система управления: фашизм — власть мелких лавочников. Квалифицированная армия и служба безопасности держат в повиновении пролетариат и отнимают бизнес у олигархии, частично открыто, как в нацистской Германии у евреев, частично тайно.

При таком варианте главное богатство — это не интеллект. И вряд ли можно рассчитывать на то, чтобы общество двигалось в сторону снятия каких-либо ограничений для интеллектуального развития своих граждан. Гениальные предприниматели не допускаются к власти. Правят середнячки, которые будут стараться не пустить особо талантливых предпринимателей во власть и одновременно будут всеми силами пытаться отнять у сверхкрупного бизнеса честно заработанные им деньги.

50% населения

— Знаете ли, профессор, — заговорила девушка, тяжело вздохнув, — если бы вы не были европейским светилом и за вас не заступались бы самым возмутительным образом (блондин дернул ее за край куртки, но она отмахнулась) лица, которых, я уверена, мы еще разъясним, вас следовало бы арестовать!

— А за что? — с любопытством спросил Филипп Филиппович.

— Вы ненавистник пролетариата, — горячо сказала женщина.

— Да, я не люблю пролетариата, — печально согласился Филипп Филиппович и нажал кнопку.

М. А. Булгаков. «Собачье сердце»²⁵³

Процент населения: 50%

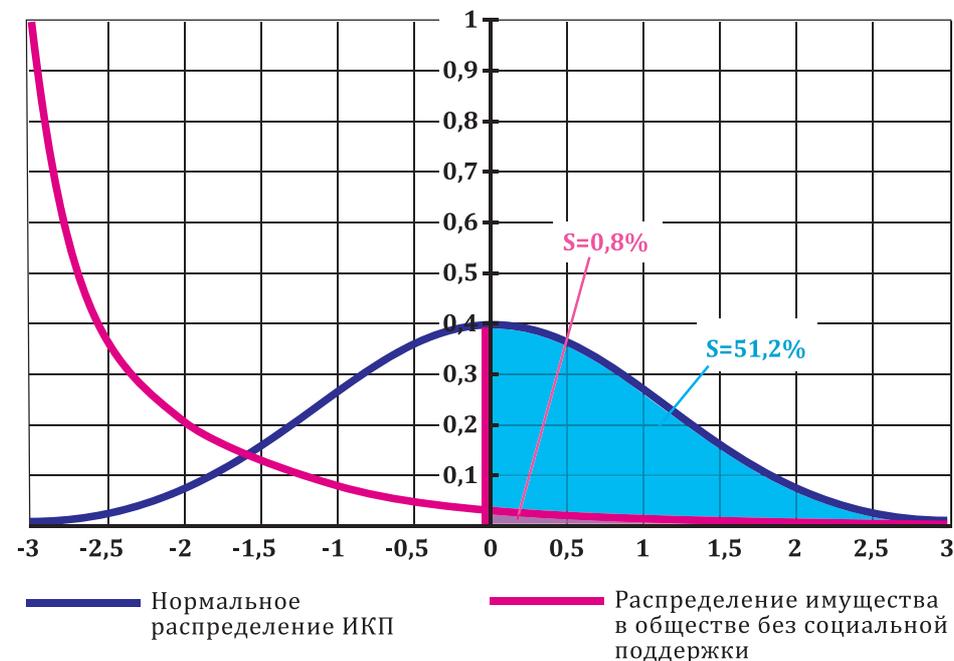
Доля совокупного национального богатства: 1%

Соответствующий класс: пролетарии, рабы как «говорящие вещи», планктон офисный

Система управления: социализм, коммунизм — угнетение всех более-менее умных людей репрессиями или налогами. Синдром ущербной агрессивности у власти.

²⁵³ Булгаков М. Собачье сердце. М.: АСТ, 2005.

НОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



Этот вариант предполагает полное закабаление всех успешных предпринимателей, которые либо нещадно эксплуатируются, либо истребляются, либо изгоняются из общества. Любая индивидуальность, талант не поощряются обществом. Богатство считается злом. Политическая элита мало образованна.

- «Есть такие люди, к которым просто хочется подойти и поинтересоваться, сложно ли без мозгов жить» (Фаина Раневская)²⁵⁴.
- «На сто умеющих читать приходится едва ли один умеющий думать» (Джон Рескин).

²⁵⁴ Цитаты и афоризмы. Фаина Раневская. URL: <http://quote-citation.com/author/faina-ranevskaya#ixzz30LJEarGX>

- «Умы бывают трех родов: один все постигает сам; другой может понять то, что постиг первый; третий — сам ничего не постигает и постигнутого другими понять не может» (Никколо Макиавелли).
- «Труд — проклятье пьющего класса» (Оскар Уайльд).
- «Идиоты вообще очень опасны, и даже не потому, что они непременно злы, а потому, что они чужды всяким соображениям и всегда идут напролом, как будто дорога, на которой они очутились, принадлежит им одним» (М. Е. Салтыков-Щедрин).

Вот как описывает развитие таких людей «субпассионарного склада» Лев Гумилев: «В инерционное, тихое время начинают возникать теории о том, что всякому человеку надо дать возможность жить, человека нельзя оставить, человеку надо помочь, надо его накормить, напоить, ну, а если он не умеет работать, что же — надо научить, а если он не хочет учиться, — ну что ж, значит плохо учим. Словом, самое главное — человек, все для человека. Поэтому в “мягкое” время цивилизации при общем материальном изобилии для всякого есть лишний кусок хлеба и женщина.

Представьте себе, как люди определенного субпассионарного склада используют такое учение, которое становится этическим императивом. Они говорят: “Мы на все согласны, только вы нас кормите и на водку давайте. Если мало дадите, то мы на троих скинемся”. И им находят место, и они размножаются, потому что им больше делать нечего. Диссертаций-то они не пишут. К концу инерционной фазы этногенеза они образуют уже не скромную маленькую прослойку в общем числе членов этноса, а значительное большинство. И тогда они говорят свое слово: “Будь таким, как мы!”, т. е. не стремись ни к чему такому, чего нельзя было бы съесть или выпить. Всякий рост становится явлением одиозным, трудолюбие подвергается осмеянию, интеллектуальные радости вызывают ярость. В искусстве идет снижение стиля, в науке —

оригинальные работы вытесняются компиляциями, в общественной жизни узаконивается коррупция, в военном деле — солдаты держат в покорности офицеров и полководцев, угрожая им мятежами. Все продажно, никому нельзя верить, ни на кого нельзя положиться, и для того чтобы властвовать, правитель должен применять тактику разбойничьего атамана: подозревать, выслеживать и убивать своих соратников»²⁵⁵.

Наиболее печальное описание такого общества среди современников дано в блоге <http://tannen.livejournal.com/> в описании «Африка. Часть четыре. ЮАР. Йоханнесбург»: «На момент отмены апартеида в ЮАР существовала своя космическая программа. Страна обладала ядерными технологиями и оружием. В ЮАР впервые в мире произвели пересадку сердца.

В настоящее время космическая и ядерная программы свернуты, ученые, как и половина белого населения, сбежали из страны.

На текущий момент президентом страны является товарищ Джейкоб Зума.

Джейкоб Зума.

Характер нордический.

Зулус.

Многоженец.

Неоднократно обвинялся в изнасилованиях.

В обществе особенно широко обсуждался факт изнасилования работницы аппарата. Пикантность истории в том, что сотрудница была ВИЧ-инфицирована, но это не смутило Зуму. Давая интервью журналистам, он заявил, что у него в кабинете есть раковина с водой, и после акта, он сразу же помыл свой хер, так что нация может не волноваться за его здоровье.

Ах да, чуть не забыл. Зума неоднократно официально заявлял, что он, в лице народа зулу, больше не намерен передавать власть в чьи-то другие руки.

²⁵⁵ Конец и вновь начало. Глава X. Когда надвигается тьма. Смена фазовых императивов. URL: <http://gumilevica.kulichki.net/EAB/eab10.htm>

P.P.P.S.

В связи с неожиданным для меня всплеском популярности этого рассказа хочу добавить уже от себя.

Если Вы видите в нем некую аллегория для себя, то не впадайте в крайность под названием расизм. Мне вообще по барабану какого цвета кожи быдло. То, что произошло в 1992 году в ЮАР, у нас произошло в 1917 году. Одна лишь разница, что у нас бабуины были такого же цвета кожи, как и белые. Да и не все красные оказались приматами, и, напротив, многие белые оказались бабуинами. Да и вообще все мы потомки тех бабуинов, кто-то в большей, а кто-то в меньшей степени. Кому уж как пофартило»²⁵⁶.

²⁵⁶ Африка. Часть четыре. ЮАР. Йоханнесбург. URL: <http://tannen.livejournal.com/66587.html>

Современность

Демократия — это когда власти уже не назначаются горсткой развращенных, а выбираются невежественным большинством.

Джордж Бернард Шоу

Наиболее распространенный вариант современной системы власти — это когда олигархия (крайний самый богатый класс, выше, чем 1% супербогатых) посредством пропаганды манипулирует пролетариями для контролируемого угнетения мелкого и среднего бизнеса и контроля над крупным, но не олигархическим бизнесом. Официально называется демократией, по Парето — демагогическая плутократия²⁵⁷.

Древний как мир принцип гласит: «Taxation means representation» — что означает: «Кто платит налоги, тот и принимает решения по их использованию».

Но реально более 50% налогов платит менее 1% населения.

И если именно плательщики налогов будут принимать решения, то эти решения не будут одобрены большинством, которое составляет более 50% населения, но платит менее 1% налогов.

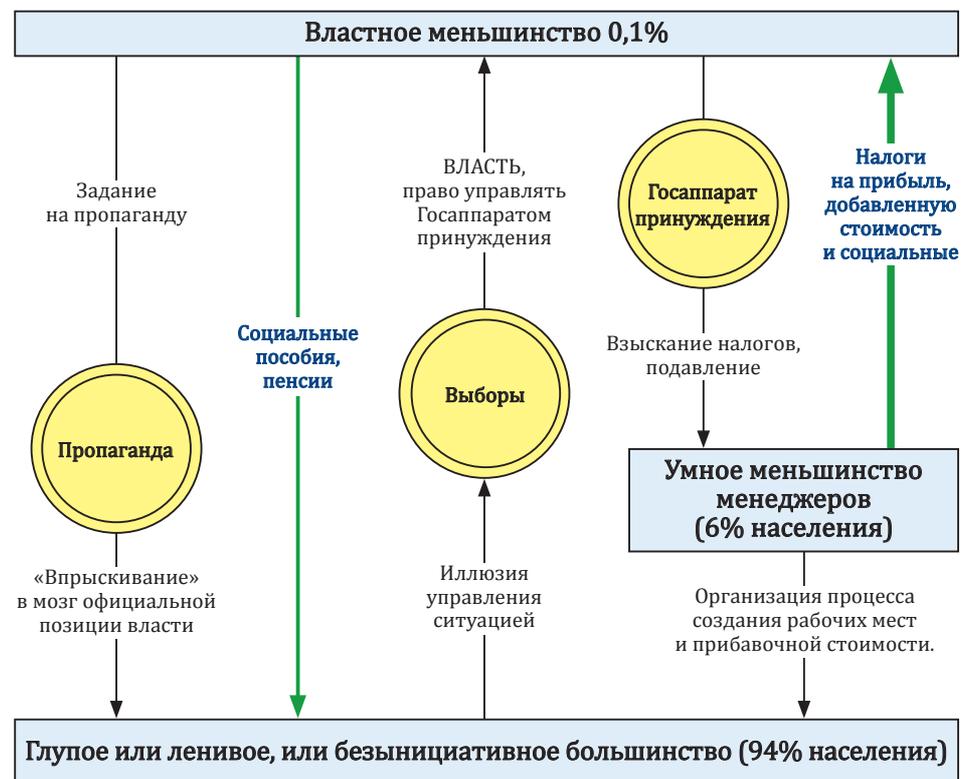
То есть в странах «победившей демократии» действующим властям легитимность дает не та группа лиц, которые платят деньги в бюджет властного государства.

«Формула прежних времен, которая положена в основу нашего парламентского строя и согласно которой утверждать налоги должны те, кто их платит, сегодня явно или скрытно заменена другой, гласящей, что право утверждать налоги и обременять ими граждан принадлежит тем, кто их не платит»²⁵⁸.

²⁵⁷ Парето В. Трансформация демократии. М.: Территория будущего, 2011.

²⁵⁸ Там же.

Именно это делает текущую власть демагогической плутократией, то есть системой обворовывания (эксплуатации) платящего меньшинства с опорой на не платящее, но даже получающее некоторые блага большинство.



Фильм Нила Бломкампа «Элизиум — рай не на Земле» является наглядным примером пропаганды для негров, приучаемых к ненависти к умному и успешному белому меньшинству.

При этом все вроде бы и понимают, что демократия — та же глупость, что и коммунизм, и что кухарку нельзя подпускать к управлению государством. Сейчас в большинстве развитых стран экономическое, а как следствие, и политическое развитие государств зависит от выбора между инфляцией и девальвацией. А 94% населения не то что разницы между терминами не понимают, как Джордж Буш-младший, они и сути-то терминов не знают.

Сравнение демагогической плутократии и коммунистической модели

Демократия — это способ, с помощью которого хорошо организованное меньшинство управляет неорганизованным большинством.

Василий Розанов, русский философ начала XX в.²⁵⁹

Сравнивая коммунистическую модель управления с демократической моделью, как ни странно, можно обнаружить до боли много общего.

Прежде всего, общим фактором является придание легитимности управлению большинством населения, которое, прежде всего не может быть умным исходя из теории нормального распределения. Во-вторых, исходя из рекурсии третьего уровня правила Парето, даже 51% населения производит менее 1% эффективного труда и, соответственно, может платить не более 1% налогов. И это именно та часть населения, которая легко управляется через СМИ. Уже сейчас достаточно хорошо видно, что как раз в группе наиболее умных людей желание участвовать в выборах присутствует куда как меньше, чем среди легко оболваниваемого пролетариата.

Коммунистическая модель управления предполагает вытеснение из страны либо физическое уничтожение умного и трудолюбивого меньшинства с единовременным грабежом (экспроприацией) у них крупного имущества де-юре в пользу ленивого большинства, а де-факто в пользу элиты.

Демократическая модель управления предполагает изъятие лишь части имущества у умного и трудолюбивого меньшинства, но

²⁵⁹ Политический режим современной России. URL: http://www.ipages.ru/index.php?ref_item_id=13496&ref_dl=1

регулярно в виде налогов, де-юре только в пользу ленивого большинства, а де-факто лишь частично в пользу ленивого большинства, а в большинстве своем в пользу элиты.

Методы распространения коммунистической модели управления также весьма схожи с демократической моделью.

Коммунистическая модель управления предполагает расширение через:

- «экспорт революции» откровенно террористическими методами,
- использование нелегальной пропаганды,
- государственный переворот с опорой на самые ленивые и глупые слои населения

и в дальнейшем — обнищание масс.

Демократическая модель управления предполагает расширение через:

- «экспорт демократии» часто с сопутствующим введением «бесполетной зоны» и бомбежкой территории,
- «цветные революции», основанные на пропаганде через неконтролируемые государством международные системы пропаганды,
- государственный переворот с опорой на реакционную контрэлику

и в дальнейшем опять обнищание масс.

	Коммунистическая модель	Демагогическая плутократия
Легитимность управления	Большинство населения с привилегиями в пользу самых ленивых и глупых	Большинство населения
Цели элиты по отношению к умному и трудолюбивому меньшинству	Единоразовое ограбление всего крупного имущества	Регулярное изъятие части имущества в виде налогов

Бенефициары	В подавляющем соотношении элита, в меньшем — ленивое и глупое большинство	В большей части элита, в меньшей, но значительной — ленивое и глупое большинство
Расширение	Экспорт революции	Экспорт демократии
	В большей части терроризм, в меньшей — прямое вооруженное вмешательство	В меньшей части терроризм, часто с использованием третьих сил, в большей — прямое вооруженное вмешательство
	Нелегальная пропаганда	Пропаганда через неконтролируемые государством международные системы
Метод получения власти	Государственный переворот с опорой на самые ленивые и глупые слои населения	Государственный переворот с опорой на реакционную контрэлику

По большому счету, демагогическая плутократия есть лишь улучшенная версия легального отъема средств элитой у умного и трудолюбивого меньшинства.

Общим для обеих систем является лишь опора на глупое большинство, что иллюстрируют следующие анекдоты:

Главное заблуждение демократии (коммунизма) в том, что толпой придурков можно решить все вопросы, в которых даже гении сомневаются.

Демократия (коммунизм) — это не только право послать любого подальше, но и обязанность пойти туда самому, если тупое большинство так решит.

Методики перераспределения налоговых поступлений в пользу элиты

Действительно справедливой и честной моделью управления может считаться лишь то государство, где расходы бюджета определяют именно те, кто платит налоги. Аналогом такой системы была, например, Конституция Пруссии 1850 года, где голоса выборщиков соответствовали сумме уплаченных налогов группой лиц, выдвинувшей выборщика.

Но в современности элиты, манипулируя глупым и ленивым большинством через СМИ, получают легитимность управления и, используя силовой аппарат, налогооблагают умное и трудолюбивое меньшинство, а полученные средства частично перераспределяют в свою пользу.

Перераспределение в пользу элиты в демократической модели управления происходит обычно в виде неэффективных расходов бюджета. Это может быть постройка якобы невидимых бомбардировщиков по цене 1 млрд долларов за штуку, де-факто легко сбываемых сильно устаревшими системами ПВО. Это может быть строительство гигантской корабельной лазерной пушки за 5 млрд долларов, которая после завершения финансирования не поместилась на корабль²⁶⁰. Это может быть строительство дороги длиной 10 километров по цене 2 млрд долларов. Это могут быть гигантские расходы на нанотехнологии, результатов которых не видно именно потому, что их по определению даже в микроскоп не видно. Методов может быть много, принцип всегда один — элита перераспределяет собранные с умного и трудолюбивого меньшинства налоги не только в пользу ленивого и глупого большинства, но прежде всего в свою пользу.

²⁶⁰ В 2000-е годы Пентагон потратил 51,2 миллиарда долларов на 15 крупных программ, которые так и не были завершены. Источник — Business Insider, который составил список самых дорогостоящих брошенных военных проектов США URL: <http://www.warandpeace.ru/ru/news/view/108835/>

Например, по данным опроса *Gallup*, 52% американцев считают коррумпированными конгрессменов²⁶¹, а 75% — правительство²⁶².

И если элита производит такое перераспределение через гражданский сектор экономики, через строительство дорог или исследования, то это еще не так плохо. Часть присвоят, но хоть что-то останется остальному населению. Но перераспределять открыто весьма сложно, возникают контроль и критика контр-элит. Поэтому, рано или поздно, перераспределение переходит из гражданского сектора в «закрытые статьи бюджета», прежде всего финансирование оборонных отраслей, что гораздо хуже. Для обоснования таких расходов будет обязательно требоваться обострение международной обстановки, что в свою очередь, рано или поздно, приведет к войне и людским потерям. А поскольку, как мы уже обсуждали в разделе «Принцип Парето в социологии», основные удары в войне наносятся противником по узлам управления, то элита при плутократической демократии обязательно погибнет. Вопрос только во времени, когда это произойдет. Беда в том, что, кроме элиты, может погибнуть и остальное население. А при современных технологиях — так и все население планеты сразу.

Таким образом, плутократическая демократия обязательно приведет к рискам выживания или всего человечества, или значительной его части. Но поскольку и силовой аппарат, и система пропаганды контролируются элитой, механизма безболезненной борьбы с ней и ее методиками перераспределения у умного и трудолюбивого меньшинства нет.

²⁶¹ Американцы считают избранных ими конгрессменов коррумпированными и оторванными от народа URL: <http://www.actualpolitics.ru/article/9482>

²⁶² 75% американцев уверены в масштабном распространении коррупции в правительстве страны URL: <http://www.actualpolitics.ru/article/9260>

Кадровые проблемы плутократии

Кадровые проблемы демагогической плутократии основаны именно на легитимации власти от глупого большинства. Для получения такой легитимности элита вынуждена осуществлять популистские действия. И это не только выплата пособий лентяям, но, к сожалению, и низкие зарплаты чиновников. Глупое большинство, в полном соответствии с принципом Даннинга — Крюгера, не в состоянии осознать тот факт, что чиновничество, составляющее около 1% населения, в случае своей эффективной работы может увеличить доходы страны (ВВП), в соответствии с третьей рекурсией правила Парето, вдвое. Поэтому абсолютное большинство населения не одобрит доходы чиновничества, соотношенные с дополнительным доходом, полученным страной. Для получения легитимности от глупого большинства элита обязана устанавливать для чиновников достаточно низкие официальные зарплаты.

Соответственно, главной проблемой плутократической демократии является нежелание умных людей участвовать в работе данной системы. Действительно, зачем умному человеку много и очень квалифицированно трудиться за весьма небольшую зарплату, да еще и быть предметом критики недовольной части избирателей? Он, очевидно, может иметь душевный комфорт, да и заработать существенно большие деньги в независимом бизнесе. Поэтому в среднее и нижнее чиновничество достаточно часто попадают люди нечистоплотные, привлеченные лишь возможностью «нетрудовых» доходов. А люди, делающие ставку на сомнительный источник средств, не понимают сущности принципа о недолговечности нажитого таким образом «достатка», то есть, очевидно, глупы. Поэтому, как мудро заметил Борис Николаевич Мирошников: «Учитывая глупость большинства людей, а также их высокую концентрацию в организациях и учреждениях, в том числе и органах власти, вероятность встретить просто глупое

решение значительно выше, чем столкнуться с осмысленными действиями, преследующими как благие, так и вредные цели».

При этом именно нижнее и среднее чиновничество готовит решения для принятия властной верхушкой. Именно поэтому государственные решения при плутократической демократии далеко не всегда отличаются осмысленностью и осведомленностью о реальном положении дел.

«К правительству лететь — гравипапу иметь надо. Правительство на другой планете живет, родной»²⁶³.

Несомненно, при демагогической плутократии умный чиновник будет недооценен, то есть получать вознаграждение, несоразмерно низкое по сравнению с его вкладом в развитие экономики. Можно легко провести сравнение. Генеральный директор — наемный менеджер, увеличивший доход предприятия вдвое на 1,5 млн долларов, вполне может рассчитывать на бонус в 100 тыс. долларов, что около 6%. Собственнику предприятия чрезвычайно выгодно нанимать таких менеджеров. Но если вместо предприятия взять страну, то ей в качестве наемного менеджера — генерального директора — требуется президент. И если президент страны увеличит ВВП также вдвое на 1,5 трлн долларов, то почему он не должен получить за это 100 млрд долларов, те же 6%?

Стране, всему населению любого государства выгодно, чтобы экономика развивалась быстрее. Без соответствующего стимулирования чиновничества это невозможно. А легально платить чиновникам сумму, соответствующую их вкладу в развитие страны при демагогической плутократии невозможно, поскольку это исключит легитимацию элиты со стороны глупого большинства. Именно по этой причине страны с плутократической системой управления не могут развиваться так же быстро и эффективно, как страны с авторитарной системой управления. Примеры сверхскоростного развития экономик таких стран, как Дубай, Сингапур, Китай, а теперь и Россия, подтверждают это.

²⁶³ Георгий Данелия и Резо Габриадзе. Фильм «Кин-дза-дза» («Мосфильм», 1986, реж. Г. Данелия).

Рассматривая все вышеперечисленные политические системы и отвечая на вопрос «Какая система лучше?», стоит привести древнюю поговорку: «Армия ослов под руководством льва сильнее, чем армия львов под руководством осла».

Или, как говорят сейчас:

«Пусть будет вождь суров,
пусть Петров, Иванов, хоть кто!

Тут главное, братва, чтоб не Сусанин!»²⁶⁴

²⁶⁴ Шаов Т. О народной любви. URL: <http://www.bards.ru/archives/part.php?id=22540>

Направления движения общества

Общество может иметь разные векторы движения. Как в сторону умных и предприимчивых своих членов, так и наоборот.

В случае движения большей части общества, выражающейся в теории Гаусса как «нормальной» (88%) части, в сторону умных и предприимчивых 6%, общество эволюционирует быстрее, умнеет быстрее. В этом случае похвальным в общественном правосознании и морали будет обучение, как тренировка мозга, или выполнение советов и указаний заведомо умных людей. Такие идеи заложены в мусульманстве, где «знающий» человек имеет больше прав, чем обычный. Такие идеи заложены в иудаизме, где иудей обязан изучать Тору, кстати, весьма сложный документ, и заставлять детей изучать ее. Где выполнение указаний заведомо более грамотного ребе или группы мудрецов под названием «Синедрион»²⁶⁵ является общественно поощряемым действием. Такие настроения сейчас ярко выражены в Силиконовой долине в США, где любой изобретатель и инноватор является заведомо уважаемым человеком.

Но в случае победы точки зрения глупого большинства, общество может взять совсем другой вектор движения. Анализируя приложение теории Ницше к социальным процессам, Николай Бердяев писал: «Мораль рабов вся основана на ressentiment слабых к сильным, аристократам, благородным, на зависти и обиде, на желании получить компенсацию в моральной области, взять реванш»²⁶⁶.

²⁶⁵ Для члена Синедриона помимо Торы обязательно было знание языков, основ наук и ремесел, а также обычаев астрологов и колдунов. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Синедрион#cite_note-10

²⁶⁶ Бердяев Н. О назначении человека. М.: АСТ, 2010.

Такой реванш может называться инквизицией или коммунизмом и заключаться в прямом уничтожении умных и критически мыслящих людей, обычно с целью прямой национализации их имущества. В таком случае общество оглупляется и деградирует быстро.

Несколько более спокойная версия такого реванша может называться социализмом и будет заключаться или в неразумно высоких налогах на более умную и предприимчивую часть общества (прогрессивная шкала налогообложения), как сейчас реализовано в Австрии и Франции, или в прямой эксплуатации интеллектуалов за небольшое вознаграждение, как было реализовано в СССР в период с 1960 по 1990 годы.

В случае реального уравнивания умного и предприимчивого меньшинства с обычным «нормальным» большинством общество будет деградировать медленно в связи с постепенным перемещением элиты в более приспособленное для нее государство. Как в последнее время происходит с «вымыванием» не обладающей повышенной твердостью духа части интеллектуальной элиты из России в более благоприятные к интеллекту юрисдикции.

Советы молодому поколению

Шекспир

«Хотя я здешний и давно привык,
Обычай непохвальный и достойный
Уничтоженья. Эти кутежи,
Расславленные на восток и запад,
Покрыли нас стыдом в чужих краях.
Там наша кличка — пьяницы и свиньи.
И это отнимает, не шутя,
Какую-то существенную мелочь
У наших дел, достоинств и заслуг».

«Заветным мыслям не давай огласки,
Несообразным — ходу не давай.
Будь прост с людьми, но не запанибрата.
Проверенных и лучших из друзей
Приковывай стальными обручами,
Но до мозолей рук не натирай
Пожатыями со встречными. Старайся
Беречься драк, а сцепишься — берись
За дело так, чтоб береглись другие.
Всех слушай, но беседуй редко с кем.
Терпи их суд и прячь свои сужденья.
Рядись, во что позволит кошелек,
Но не франти — богато, но без вычур.
По платью познается человек,

Во Франции ж на этот счет средь знати
Особо зоркий глаз. Не занимай
И не ссужай. Давая деньги в ссуду,
Лишаемся мы денег и друзей,
А займы притупляют бережливость.
Всего превыше: верен будь себе.
Тогда, как утро следует за ночью,
Не будешь вероломным ты ни с кем».

Жванецкий²⁶⁷ (немного переделано)

Образование помогает выжить.

Образование помогает терпеть унижение.
Образование помогает переносить пытки.
Образование вызывает уважение даже в тюрьме.

Образование — значит жить дольше. Я не знаю, как это получается, но образованный человек живет намного дольше и лучше²⁶⁸.

Образованный понимает темного человека, а темный не понимает образованного.

Темный ни разу в жизни не скажет слово «опровержение», или «трепетный», или «волнующий». Он даже не скажет: «Я с трудом

²⁶⁷ Из литературного произведения М. М. Жванецкого «Отец мой, врач мой!»

²⁶⁸ Британские ученые проследили за состоянием здоровья более тысячи человек из разных социальных групп и пришли к выводу, что смертность среди тех, кто испытывал постоянные интеллектуальные нагрузки, оказалась в четыре раза ниже по сравнению с теми, у кого необходимости в таких усилиях не было. URL: <http://www.lgz.ru/article/-30-6518-22-07-2015/chelovek-sozdayushchiy/>

пережил ваш отъезд, девушка». Он женщине не оставит воспоминаний, потому что запоминаются не поцелуи, запоминаются слова.

У темного человека неинтересное молчание.

Образование — это память тоже. Это не цитирование прочитанного, это формулирование своего на базе прочитанного. Даже неточное цитирование — уже свое. В суматохе нельзя терять мысль. Мыслей не так много. Шуток миллионы, мыслей сотни, идей десятки, законов единицы. Их знают все.

Все знают одну идею темного человека.

От него ждут хотя бы самообразования, хотя бы впечатления от прочитанного. Не от кино, кино не рождает в зрителе идею или мысль — только книга, она научит и здоровью, и силе воли, когда полистаешь кого-нибудь и прочитаешь у кого-нибудь.

Пусть люди будут образованными. И диплом тут ни при чем. Люди должны знать, что в предложении «ни при чем» все слова пишутся отдельно.

Ответы на сложные вопросы

Автор исключительно благодарен читателям за вопросы. Именно эти вопросы помогают совершенствовать материал, исправлять его и дорабатывать. Ответы на простые вопросы, такие как критика марксизма или рекурсия в Правиле Парето, помещаются в текст книги в соответствии с их смысловым наполнением. Но существуют вопросы, ставящие автора в тупик. Они выделены в этой подглаве и предполагают самостоятельное обсуждение и принятие решений читателем.

Вопрос 1. Как включить левое полушарие?

Не знаю. Всегда был уверен, что оно постоянно включено. Посоветовавшись с «людьми знающими», получил дополнительный вопрос «Как его выключить?». Ответа не имею, хожу, думаю. Пока ничего толкового не придумал.

Вопрос 2. Что делать с бедными и глупыми людьми?

Эта книга изначально была написана для умных и богатых. Для тех, кто трудом, упорством, мужеством, постоянными размышлениями и исканиями добились долговечного достатка. Она нацелена прежде всего на то, чтобы они могли развить свои предприятия, увеличить тем самым спрос на трудовые ресурсы и, соответственно, поднять уровень доходов «остального» населения. Если «остальные» будут этому процессу помогать или хотя бы не расстреливать предпринимателей из пулеметов и не ссылать в Сибирь эшелонами, то уровень их зарплат вырастет эволюционно, как и описано в разделе «Ценность трудового ресурса».

Если же человек решил перейти из статуса «остальные» в статус предпринимателя, то ему необходимо развить в себе описанные восемь частей Интеллектуального капитала предпринимателя, где

главным, несомненно, является трудолюбие. Или, как говорил византийский император в мультфильме «Илья Муромец и Соловей-разбойник»: «Никто не умеет прыгать с парашютом... Как жить будем, я вас спрашиваю?.. Будем тренироваться».

Послесловие, или Обращение к читателю

*Не обличай кощунника, чтобы он
не возненавидел тебя; обличай
мудрого, и он возлюбит тебя;
дай наставление мудрому, и он
будет еще мудрее; научи
правдивого, и он приумножит
знание²⁶⁹.*

Эта книга, уважаемый читатель, была написана про Интеллектуальный капитал предпринимателя. Но, к сожалению, книгу с таким «обрезанным» названием Вы, скорее всего, прочитали бы не так внимательно. Поэтому исключительно с целью манипулирования Вашим поведением методом обращения к вожделем части мозга, в название было добавлено «Как заработать миллиард». Для Вас это хороший пример осознания того факта, что даже таким умным человеком, как Вы, можно манипулировать. Я это сделал в надежде на то, что этот урок — пример, как, впрочем, и вся эта книга, «в моменте» обогатит Вас разумом, а в перспективе — имуществом. Вплоть до вышеупомянутого миллиарда.

Обогащайтесь!

С уважением, Андрей Грибов

P.S. На момент прочтения Вами этой книги готовится третье издание, доработанное и дополненное. Если вам есть что добавить к ранее прочитанному тексту, пишите на milliard@gribov.ru

²⁶⁹ Притчи царя Соломона. Притчи 9:8,9.

Библиография

1. *Stetka V.* Обнаружена важная связь между мозгом и иммунной системой URL: <http://inosmi.ru/science/20150727/229253545.html>
2. *Stewart T. A.* Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.: Currency Doubleday, 1997.
3. *Абуль-Фарадж.* Книга занимательных историй / Перевод с сирийского А. Белова и Л. Вильскера. Гослитиздат, 1960. С.15.
4. Аватар (фильм, 2009). URL: [https://ru.wikiquote.org/wiki/Аватар_\(фильм_2009\)](https://ru.wikiquote.org/wiki/Аватар_(фильм_2009))
5. Авторская песня — цитаты из книг. URL: <http://www.livelib.ru/tag/Авторскаяпесня/quotes>
6. Альберт Эйнштейн. URL: https://ru.wikiquote.org/wiki/Альберт_Эйнштейн
7. *Арабов Ю. Н.* Столкновение с бабочкой. М.: АСТ, 2014.
8. *Атанасов М.* Можете ли вы отличить миллионера от миллиардера? URL: http://www.bbc.co.uk/russian/business/2014/10/141030_vert_cap_billionaires_versus_millionaires
9. Афоризмы и цитаты про большинство. URL: <http://cityatly.su/aforizmy-i-cityatly-pro-bolshinstvo>
10. Африка. Часть четыре. ЮАР. Йоханнесбург. URL: <http://tannen.livejournal.com/66587.html>
11. *Ахмедова Марина.* Уроки украинского: от Майдана до Востока. Москва: АСТ, 2015. С. 104.
12. *Ашманов И.* Про мозговые вирусы. URL: <http://roem.ru/2014/08/07/ashmanov104753/>
13. *Белгородский Е.* Прикладное лоховедение. URL: <http://lohovedenie.org>
14. *Бердяев Н.* О назначении человека. М.: АСТ, 2010.
15. Бернанд Барух. URL: <http://cityatly.info/quote/man/234285>
16. *Бжезинский З.* Великая шахматная доска (Господство Америки и его геостратегические императивы) / Пер. О. Ю. Уральской. М.: Междунар. отношения, 1998.

17. Библия. М.: Российское Библейское Общество, 2004.
18. Бриллиант — это навсегда. URL: <http://www.adme.ru/tvorchestvo-reklama/brilliant-eto-navsegda-21289/>
19. Булгаков М. Мастер и Маргарита. СПб.: Азбука-Аттикус: Азбука, 2013.
20. Булгаков М. Собачье сердце. М.: АСТ, 2005.
21. Бунч И. Золото партии. М.: Эксмо, 2007.
22. Вайнер А., Вайнер Г. Эра милосердия. М.: АСТ, 2012.
23. Вайпан Г. «Мутный» лик юридического образования // Международное правосудие. 2011. № 1.
24. Викицитатник. URL: https://ru.wikiquote.org/wiki/Латинские_выражения
25. Виноградов Владимир Викторович. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Виноградов,_Владимир_Викторович
26. Высоцкий В. Деревянные костюмы. URL: <http://www.kulichki.com/masha/vysotsky/pesni/kak-vse-my-vesely.html>
27. Высоцкий В. Мао Цзэдун — большой шалун. URL: <http://mirpesen.com/ru/vladimir-vysockij/mao-czedun-bolshoj.html>
28. Высоцкий В. Случай на шахте. URL: <http://www.kulichki.com/masha/vysotsky/pesni/sideli-pili-vraznobj-maderu.html>
29. Галич А. Еще раз о черте. URL: <http://liricon.ru/eshhyo-raz-ochyorte.html>
30. Гёте И. В. Стихотворения. Фауст / Пер. Б. Пастернак. М.: РИПОЛ классик, 1997.
31. Глазкова Т. \$3 млрд на недвижимости: как американец заработал на ипотечном крахе. URL: <http://top.rbc.ru/business/05/02/2015/54d367b39a794764e381a610>
32. Гогун А. Черный PR Адольфа Гитлера СССР в зеркале нацистской пропаганды. URL: <http://psyfactor.org/lib/naziprop.htm>
33. Грандель Ф. Бомарше. М.: Искусство, 1979.
34. Грибоедов А. С. Горе от ума. СПб.: Азбука-классика, 2006.
35. Грозовский Б. Экономика Гражданской войны: сколько заплатила Россия. URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/istoriya/261347-ekonomika-grazhdanskoj-voiny-skolko-zaplatila-rossiya>
36. Гроув Э. Выживают только параноики. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
37. Гумилев Л. Н. Этногенез и биосфера Земли.
38. Гусейнов А. А. История этических учений. М.: Гардарики, 2003.
39. Даннинг Томас Джозеф (1799–1873). URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Прибыль>
40. Джобс Стив. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Джобс,_Стив
41. Достоевский Ф. М. Бесы. СПб.: Азбука-классика, 2005.
42. Духнич Ю. Интеллектуальный капитал. URL: <http://www.smart-edu.com/intellektualnyy-kapital.html>
43. Дюма А. Граф Монте-Кристо: В 2 кн. М.: АСТ, 2004.
44. Дюма А. Сорок пять. М.: Альфа-книга, 2012.
45. Дюма А. Три мушкетера. В 2 кн. СПб.: Вита Нова, 2004.
46. Евангелие от Иоанна. Харьков: Фолио, 2011.
47. Жадные сыновья. URL: http://pritchi.ru/id_1195
48. Жванецкий М. М. Август. URL: <http://odesskiy.com/zhvanetskiy-tom-5/avgust.html>
49. Жванецкий М. М. Собрание произведений в пяти томах. Т. 5: Двадцать первый век. М.: Время, 2006.
50. «Законы» Платона. Цитаты. Часть 1. Ничего не изменилось? URL: http://pikabu.ru/story/zakon_platona_tsitatyi_chast_1_nichego_ne_izmenilos_2635076
51. Ибсен Г. Враг народа. М.: Искусство, 1957.
52. Иващенко А., Васильев Г. Вечный думатель. URL: http://clipnaves.ru/pnav_max/aleksej-ivashenko-i-georgij-vasilev-vechnij-dumatel
53. Иголкин А. А. Ленинский нарком: у истоков советской коррупции. URL: http://www.nivestnik.ru/2004_1/4.shtml
54. Ильин И. А. Наши задачи. Т. I. 1948. М.: ЭКСМО, 2011.
55. Ильин И. А. Национал-социализм. Новый дух // Возрождение. Париж 1933. 17 мая.
56. Ильин И. А. О фашизме. 1948 // Ильин И. А. Наши задачи. Т. I. 1948. М.: ЭКСМО, 2011.
57. Интеллектуальный капитал: сущность, структура, оценка. URL: <http://uchebnik-online.com/132/567.html>

58. Интеллектуальный капитал. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальный_капитал
59. Кабус-наме: Избранное. М.; СПб.: Диля, 2002.
60. Какие ниши малого бизнеса, по вашему мнению, самые перспективные? URL: <http://www.kommersant.ru/poll/results?regionid=77>
61. Классическая школа права в Риме. Творчество Ульпиана. URL: <http://magref.ru/klassicheskaya-shkola-prava-v-rime-tvorchestvo-ulpiana/>
62. *Кокурина Е.* Наталья Бехтерева. Код жизни. М.: Бослен, 2015.
63. *Коллоди К.* Пиноккио. М.: ЭКСМО, 2006.
64. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.). URL: www.consultant.ru
65. Конституция Соединенных Штатов Америки от 17 сентября 1787 г. URL: www.consultant.ru
66. *Кристенсен К. М.* Дилемма инноватора (The Innovator's Dilemma. When new technologies cause great firms to fail). М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
67. Крупнейшее исследование подтвердило обратную связь интеллекта с религиозностью. URL: <http://lenta.ru/news/2013/08/13/iq/>
68. *Крутаков Л.* Игра в нефть. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2660662>
69. Лампа накаливания. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Лампа_накаливания
70. *Ландберг Ф.* Богачи и сверхбогачи. О подлинных правителях Соединенных Штатов Америки. М.: Прогресс, 1975.
71. *Ланцберг В.* Все бы ладно. URL: <http://mirpesen.com/ru/vladimir-lanberg/vse-by-ladno.html>
72. Леонардо да Винчи. URL: https://ru.wikiquote.org/wiki/Леонардо_да_Винчи
73. *Лукин Е.* Грехи наши тяжкие. М.: АСТ, 2014.
74. Люди — секрет «фокусов» Форда. URL: <http://www.interfax.by/article/62525>
75. *Мазурова Л.* Человек создающий. URL: <http://www.lgz.ru/article/-30-6518-22-07-2015/chelovek-sozdayushchiy/>

76. Мужской разговор. История от дорожного полицейского из Миннесоты. URL: http://forum.guns.ru/forum_light_message/68/1582088.html
77. *Наполеон Б.* Максимы и мысли узника Святой Елены. М.: РИМИС, 2015.
78. Национальное богатство. URL: <http://www.grandars.ru/student/statistika/nacionalnoe-bogatstvo.html>
79. Несколько лет тому назад был проведен один большой научный эксперимент. URL: http://www.mudryecitatu.ru/publ/pritchi/pritchi_ob_uspekhe/skolko_ljudej_nakhoditsja_segodnja_v_podobnoj_situacii/169-1-0-3564
80. Ни о чем не жалеете: 25 правил бизнеса старейшего миллиардера мира. URL: <http://www.forbes.ru/milliardery/291467-ni-o-chem-ne-zhaleite-25-pravil-biznesa-stareishego-milliardera-mira>
81. *Ницше Ф. В.* Антихрист. Проклятие христианству // *Ницше Ф. В.* Полное собрание сочинений в 13 томах. Т. 6. М.: Культурная Революция, 2009.
82. *Ницше Ф. В.* К генеалогии морали // *Ницше Ф. В.* Полное собрание сочинений в 13 томах. Т. 5. М.: Культурная Революция, 2012.
83. Нобелевский лауреат доктор Уотсон заявил: негры глупее белых. URL: <http://www.newsru.com/world/17oct2007/drwatson.html>
84. *О. Генри.* Короли и капуста. М.: Каро, 2012
85. О заповедях Блаженств. URL: http://azbyka.ru/dictionary/08/o_zapovedyah_blazhenstv-all.shtml
86. *Окуджава Б.* Антон Палыч Чехов однажды заметил... URL: <http://bards.ru/archives/part.php?id=10326>
87. Основные законы человеческой глупости Карло М. Чиппола. URL: <http://diderix.petergen.com/stup5.htm>
88. Основы психологической войны (Краткий путеводитель для любознательных). URL: <http://psyfactor.org/opsywar.htm>
89. *Островский А. Н.* Бесприданница. СПб.: Азбука-классика, 2006.

90. *Панюков М.* Леонид Решетников: Русофобы продержатся на Украине еще максимум 20 лет. URL: <http://www.kp.ru/aily/26444.7/3314664/>
91. *Парето В.* Трансформация демократии. М.: Территория будущего, 2011.
92. *Пастернак Б. Л.* Доктор Живаго. М.: ЭКСМО-Пресс, 2004.
93. *Пелевин В.* Священная книга оборотня. М.: ЭКСМО, 2004.
94. Пирожковая поэзия. URL: <http://www.netlore.ru/pirozhki>
95. *Платон.* Апология Сократа. Критон, Ион, Протагор / Общ. ред. А.Ф. Лосева. М.: Мысль, 1999.
96. *Платон.* Законы. Послезаконие. Письма. СПб.: Наука, 2014.
97. *Платон.* Государство. СПб.: Наука, 2005.
98. Политический режим современной России. URL: http://www.ipages.ru/index.php?ref_item_id=13496&ref_dl=1
99. *Поль Р. У.* Критическое мышление: Что необходимо каждому для выживания в быстро меняющемся мире. 1990. URL: <http://evolkov.net/critic.think/Paul.R/>
100. Почему Томас Эдисон считается изобретателем лампы накаливания? URL: <http://elektrik.info/main/fakty/584-pochemu-tomas-edison-schitaetsya-izobretatelem-lampy-nakalivaniya.html>
101. Презентация «Национальное богатство» к урокам экономики на тему «Экономический рост». URL: <http://900igr.net/kartinki/ekonomika/Natsionalnoe-bogatstvo/019-Struktura-chelovecheskogo-kapitala.html>
102. Притчи Соломона, сына Давидова, царя Израильского / Сост. Ю. Н. Никитенко. М.: РИПОЛ Классик, 2011.
103. Проект ЦРУ «МК-Ультра» — эксперименты над сознанием. URL: <http://infoglaz.ru/?p=87537>
104. Психология мошенничества. URL: <http://www.humanism.ru/thinking10.htm>
105. *Публилий Сип.* Сентенции / Пер. Е. М. Штаерман // ВДИ, Изд-во М.: Наука, 1981, №4 (158).
106. *Пьюзо М.* Крестный отец / Пер. с англ. М. Кан. М.: ЭКСМО, 2007.
107. Размышления. Тит Ливий. URL: <http://citaty-i-aforizmy.info/index.php/tsitaty-tit-livij/razmyshleniya-tit-livij>

108. Разносторонний Wiki-человек. URL: http://pritchi.ru/id_4040
109. *Розенбаум А.* Муки. URL: <http://www.rozenbaum.ru/#!/songs/i/0101>
110. Русские предприниматели. Двигатели прогресса / Сост. И. А. Мудрова. М.: Центрполиграф, 2015.
111. *Сагдиев Р.* Бизнес семьи Михалковых: всегда рядом с государством. URL: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/05/18/semeinii-podryad-mihalkovih>
112. *Садовская-Комлач М.* «Убить гонца»: (не)придуманное журналистское расследование. URL: <http://mediakritika.by/article/2564/ubit-gonca-nepridumannoe-zhurnalistskoe-rassledovanie>
113. Самое лучшее учение. URL: http://pritchi.ru/id_2136
114. Самые молодые миллиардеры мира — 2014: рейтинг *Forbes*. URL: <http://m.forbes.ru/article.php?id=251866>
115. Самые умные породы собак. Топ-26 (с фотографиями). URL: <http://topmira.com/priroda/item/19-samye-umnye-sobaki>
116. Синедрион. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Синедрион#cite_note-10
117. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. с англ.; предисл. В. С. Афанасьева. М.: ЭКСМО, 2009.
118. *Соловьев Л. В.* Очарованный принц. М.: Теревинф, 2015.
119. Социологическое образование. URL: <http://www.allsocio.ru/asocs-462-1.html>
120. *Стариков Н.* Кризис: Как это делается. СПб.: Питер, 2014.
121. *Старицкий Д.* Черный пиар в корпоративных конфликтах. URL: http://www.compromat.ru/page_11674.htm
122. *Столыпин П. А.* Цитаты. URL: <http://www.rusky.com/history/library/articles/stolypin.htm>
123. *Стругацкий А., Стругацкий Б.* Обитаемый остров. М.: АСТ, 2005.
124. *Стругацкий А., Стругацкий Б.* Понедельник начинается в субботу. М.: АСТ, 2008.
125. *Тaleb Н. Н.* Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса / Пер. с англ. Н. Караева. М.: Колибри: Азбука-Аттикус, 2015.
126. *Тaleb Н. Н.* Мысли. Высказывания. Выступления. URL: <http://antifragility.livejournal.com/>

127. *Талев Н. Н.* Одураченные случайностью. Скрытая роль шанса в бизнесе и в жизни. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011.
128. *Талев Н. Н.* Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости: пер. с англ. 2-е изд., доп. М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2015.
129. *Танич М.* Песенка о папе. URL: <http://mira5.com/papa-mozet/>
130. *Танич М.* Черное и белое. URL: <http://mikhail-tanich.webnode.ru/stikhi/chernoe-i-beloe/>
131. *Твардовская Е.* Юрий Арабов: Культура — это артикуляция связей [интервью]. URL: <http://hraniteli-nasledia.com/articles/person/yuriy-arabov/yuriy-arabov-kultura-eto-artikulyatsiya-svyazey/>
132. *Толстой А. Н.* Золотой ключик, или Приключения Буратино. М.: Книги Искателя, 2005.
133. Толстой Л. Н. URL: <http://www.newacropol.ru/alexandria/arphorism/tolstoy/>
134. Томас Эдисон. URL: http://www.abovetheclouds.ru/thomas_edison
135. Философия человека, философское познание... URL: <http://www.rus-lib.ru/book/37/66/111-116.html>
136. *Форд Ч. В.* Психология обмана. Как, почему и зачем лгут даже честные люди. М.: ЭКСМО, 2013.
137. *Фурсов А.* Холодный восточный ветер русской весны. М.: Книжный мир, 2015.
138. *Хаксли О.* Контрапункт. М.: АСТ: Хранитель, 2008.
139. *Цельс.* Правдивое слово // Ранович А.В. Первоисточники по истории раннего христианства. Античные критики христианства. М., 1990.
140. Цементированная броня Круппа. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Цементированная_броня_Круппа
141. Цитаты. Джон Леннон. URL: http://www.personbio.com/quote.php?id_info=152
142. Цитаты и афоризмы. Фаина Раневская. URL: <http://quote-citation.com/author/faina-ranevskaya>
143. *Черненко Е.* Наш век пройдет под знаком новой Большой игры [интервью с А. Безруковым]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2781388>
144. Четыре лягушки. URL: <http://lyrik.rc-mir.com/gedicht83900.html>

145. *Чижевский А. Л.* На берегу вселенной. Воспоминания о К. Э. Циолковском. М.: Айрис-Пресс, 2010.
146. *Шаов Т.* Песня о народной любви. URL: <http://www.bards.ru/archives/part.php?id=22540/>
147. *Шаов Т.* Сказки нашего времени. URL: <http://shaov.kulichki.com/texts/legendy.htm>
148. *Шаов Т.* Частный случай с московским бизнесменом. URL: <http://shaov.kulichki.com/texts/sluchaj.htm>
149. *Шароян С.* 15 миллиардов за свободу: почему Глеб Фетисов провел полтора года в СИЗО. URL: <http://top.rbc.ru/finances/14/08/2015/55cdc2949a7947e738dca9c6>
150. *Шекспир У.* Бесценные мысли. Шедевры поэзии и живописи. М.: АСТ-Пресс, 2008.
151. *Шекспир У.* Гамлет, принц Датский. СПб.: Азбука: Азбука-Аттикус, 2013.
152. *Шипов Ярослав.* Райские хутора. М.: Светлый берег, 2007.
153. *Шолохов М.* Поднятая целина. М.: Детская литература, 1986.
154. *Шульц Р.* Печальная история фонда LTCM, или Почему риск-менеджмент не похож на точные науки? / пер. С. Четверикова // Financial Times. 2000. URL: <http://murphy.wallst.ru/lbcm.htm>
155. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
156. *Эванс Р.* Третий рейх. Дни триумфа 1933–1939. М.: Астрель, 2010.
157. Экс-глава аппарата госсекретаря США: страной руководят 400 олигархов. URL: <http://ria.ru/world/20150829/1213957611.html>
158. Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона. Доверие это: URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/brokgauz_efron/37659/%D0%94%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B5
159. Эффект Даннинга — Крюгера. URL: <http://masterok.livejournal.com/2734575.html>
160. *Якутин Н., Князев А.* Выпавший из гнезда // Экономика и жизнь. 2012. № 25 (9441).
161. *Ясенский Б.* Заговор равнодушных. М.: Правда, 1986.

В книге также использованы высказывания следующих лиц: Люк де Вовенарг, Иоганн Гёте, Поль Анри Гольбах, Рене Декарт, Дени Дидро, Генрик Ибсен, Мартти Ларни, Станислав Ежи Лец, Ливий, Джон Линкольн, Мартин Лютер, Оризен Суэтт Марден, Наполеон, Джеймс Норткот, Никколо Паганини, Эдгар Аллан По, Биант Приенский, Козьма Прутков, Бертран Рассел, Джон Дэвисон Рокфеллер, Джонатан Свифт, Сенека, Константин Станиславский, Марк Твен, Кшиштоф Теодор Теплиц, Бенджамин Франклин, Шон де Уоррен, Себастьян-Рош Николая де Шамфор, Коко Шанель, Артур Шопенгауэр, Бернард Шоу, Томас Эдисон, Эсхил и др.

Также используются цитаты и описываются сюжеты:

фильмов «Джентльмены предпочитают блондинок» (реж. Х. Хоукс, 1953 г.), «Бой после победы» (реж. В. Азаров, 1972), «Сказ про то, как царь Петр арапа женил» (реж. А. Митта, 1976 г.), «Гараж» (реж. Э. Рязанов, 1979 г.), «Кин-дза-дза!» (реж. Г. Данелия, 1986), «Холодное лето пятьдесят третьего» (реж. А. Прошкин, 1987 г.), «Гений» (реж. В. Сергеев, 1991 г.), «На грани» (реж. Л. Тамахори, 1997 г.), «Рекрут» (реж. Р. Дональдсон, 2003 г.), «Обитаемый остров» (реж. Ф. Бондарчук, 2008 г.), «Аватар» (реж. Дж. Кэмерон, 2009 г.), «Убить гонца» (реж. М. Куэста, 2014 г.);

сериала «Дело о мертвых душах» (реж. П. Лунгин, 2005);

мультфильмов «Падал прошлогодний снег» (реж. А. Татарский, 1983 г.), «Зима в Простоквашино» (реж. В. Попов, 1984 г.), «Илья Муромец и Соловей-Разбойник» (реж. В. Торопчин, 2007).

Публикуется в авторской редакции

Грибов Андрей Юрьевич

**Как заработать миллиард
или Интеллектуальный капитал
предпринимателя**

Генеральный директор издательства *С. М. Макаренков*

Руководитель редакции *И. Ремеева*

Редактор *В. Тетевин*

Ведущий редактор *А. Нестерова*

Художественное оформление: *А. Козаченко*

Выпускающий редактор *Л. Данкова*

Корректор *И. Иванова*



*Знак информационной продукции согласно
Федеральному закону от 29.12.2010 г. N 436-ФЗ*

Подписано в печать 20.01.2016 г.

Формат 70×100/16. Гарнитура «Cambria»

Усл. п. л. 48, 38.

Заказ №

Адрес электронной почты: info@ripol.ru

Сайт в Интернете: www.ripol.ru

ООО Группа Компаний «РИПОЛ классик»
109147, г. Москва, ул. Большая Андроньевская, д. 23