



АНО ВПО

«Региональный финансово-экономический институт»

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

<http://elearning.rfei.ru>

Оглавление

Урок маленькой девочки.....	2
Тренировка гибкости силы духа.....	2
Сила и слабость.....	3
Начало проблем.....	4
Политическое противоборство.....	5
Кружок юного бизнесмена.....	6
Ошибочное решение бизнес-проблемы.....	7
Странная система обучения.....	7
Катюша	8
Интересное положение.....	9
Первый взгляд на выращивание миллионеров.....	9
Две большие разницы.....	10
Суть образования.....	11
Эдисон.....	11
Форд.....	12
Карнеги.....	12
Фарли.....	13
Теория лечения зубов.....	14
Стратегия образования.....	15
Образование конечного результата.....	16
Теории бывают разными.....	16
Серия учебных заведений.....	17
Главная задача бизнес-инкубаторов.....	18
Обман с помощью диплома.....	19
Выращивание ключевых специалистов.....	20
Сравнение бухучета с менеджментом.....	20
Решение задач.....	20
Роль бизнес-способностей.....	22
Обучать или развивать бизнес-способности.....	22
Щит и меч.....	23
Перестройка чувств.....	24
Нами движут не мысли, а чувства.....	24
К каким результатам мы придем.....	25

Урок маленькой девочки

Я уже писал о том, что родился и рос в очень бедной семье. Тот факт, что мне нечего было есть, можно было скрыть от посторонних глаз. А тот факт, что мне не во что было одеться, скрыть было трудно, поэтому еще в маленьком возрасте я стал стесняться той бедности, в которой жил.

Стесняться своей бедности глупо. Но так как моя семья была не только бедная, но и малообразованная, мною никто не занимался и мне никто ничего серьезного не объяснял.

Учить меня было некому, поэтому моим учителем была сама жизнь. Несколько первых полезных уроков я получил уже в третьем классе.

Моя мама потеряла в войну своих родственников и нашла их уже через много лет в Западной Украине, в Карпатах, куда мы и отправились с ней на зимних каникулах. Во время этого путешествия на вокзале во Львове я и получил урок от девочки моего возраста.

Очутившись впервые в жизни среди большого количества незнакомых мне людей, я сильно стеснялся того, как был одет сам, как была одета моя мама, с какой страшной сумкой мы ехали, как убого мы смотрелись на фоне других людей.

Пока мама покупала билеты и решала какие-то другие вопросы, я забивался в какой-нибудь дальний угол, из которого наблюдал за другими людьми.

И вот среди множества людей я увидел девочку моего возраста, находившуюся рядом со своей бабушкой, которая была не только немощной, но и так же плохо одетой, как и мы с мамой, а может, еще хуже.

Наблюдая за девочкой, я видел, что она ни капельки не стеснялась убогого вида своей бабушки. Наоборот, она суетилась вокруг своей бабушки, всячески за ней ухаживала, всяческие ее опекала и проявляла искреннюю любовь и внимание.

В третьем классе я активно занимался спортом, записался в секцию самбо и считал себя крутым мальчиком. Но тут я понял, что не настолько крут, как эта девочка.

Девочка была круче меня, потому что она не стеснялась убогого внешнего вида, а я стеснялся.

Я был слабее ее. Не физически, конечно, а духовно. И это я почувствовал всем своим существом.

Именно в этот момент я понял, что настоящая крутизна находится в духе человека, а не в его теле. Поэтому и начал тренировать гибкость своего духа.

Тренировка гибкости силы духа

Рассмотрим такую ситуацию — собралась компания ваших друзей и спрашивают вас: «Закуришь?»

Скажите, но только честно, вы настолько круты, чтобы ответить так: «Нет,

не буду — мне мама не разрешает».

Просто отказаться от сигареты — это не совсем круто. А вот отказаться так, как я сказал, это уже достаточно круто для молодого человека. Не каждый старшеклассник может ответить таким образом в кругу своих друзей.

Круто иметь духовную силу, позволяющую не подчиняться толпе!

Круто иметь духовную силу, заставляющую толпу подчиняться тебе!

Но для этого надо тренироваться. И я начал тренироваться. Я специально стал ставить себя в самое унижительное положение из всех возможных, пытаюсь сохранить при этом всю силу духа.

Например, в пятом классе мы впервые начали готовиться к проведению своего первого школьного вечера, на котором впервые должны были танцевать с девчонками. А я по причине бедности уже второй год ходил в школу в полуспортивном костюме, который порядком поистрепался и был явно мне мал.

Нижний край моих штанов заканчивался где-то, не доходя пять сантиметров до верхнего края ботинок. Видимо, мой внешний вид был настолько непрезентабельным, что кто-то из девчонок не выдержал и предложил мне надеть на вечер что-то другое.

На это я ответил так: «Да я бы с радостью, но мы живем очень бедно, и у нас совсем нет денег на покупку нового костюма. Я понимаю, что ты стесняешься моего внешнего вида, поэтому я не стану приглашать тебя на танец. Не волнуйся».

Я и сейчас уверен в том, что для пятиклассника это был сильный ответ.

Но вершиной моих школьных побед я считаю следующий эпизод. Когда в седьмом классе, будучи дежурным по классу, я мыл полы в школе, директор увидел меня и рассмеялся. «Смотри, - сказал он громко какому-то учителю, - он отжимает половую тряпку, как баба».

Но я уже был тренированный. И я ответил так: «Нет ничего смешного в том, что человек выполняет какую-то работу наиболее удобным способом. По моему, не понимать таких простых вещей — это глупо. Я не только полы мою по-бабски, я и посуду дома мою по-бабски и белье стираю по-бабски». Тут я приврал, конечно, потому что белье мне стирать никто не доверял.

Но я увидел, как покраснел директор школы. Он не знал, что я уже несколько лет занимаюсь психологическим самбо (самообороной без оружия), что уже несколько лет я тренируюсь перебарывать людей не только на ковре, но и в обычной жизни. Он завернулся и ушел. А я остался праздновать победу!

Сила и слабость

Бизнес и лидерство — вещи неразделимые. Так что вы тоже можете приступать к тренировкам гибкости своей силы духа.

Только для начала следует понять, что самая большая сила выглядит как слабость.

Дуб, конечно, очень прочное дерево. Но и его вырывает с корнем сильный ураган.

А вот тростинка гнется до самой земли, чтобы снова выпрямиться и не

сломаться.

Все восточные единоборства, как и наше самбо, учат противопоставлять силе не еще большую силу, а гибкость.

Ваш противник должен пасть не от вашей силы, а от своей собственной. Противник налетел на вас, вы прогнулись, и он полетел дальше.

В чем настоящая сила духа и настоящая крутизна? В гибкости!

Научите себя с легкостью и мгновенно просить прощение у любого человека, когда оказались виноватым.

Тренируйтесь мгновенно, без стеснения признавать свою неправоту, свои ошибки.

Оказавшись в смешном положении, рассмейтесь с легким сердцем над самим собой.

Тренируйтесь становиться на сторону слабого против сильного обидчика, а не кидайтесь волчьей стаей на того, кто слабее вас.

Не рисуйте из себя крутого парня, особенно при первом знакомстве. Наоборот — дайте людям возможность почувствовать свое превосходство над вами. Пусть они поверят в то, что сильнее вас, выше, умнее. Человек, который поверил в свое превосходство, уже проиграл!

Даже самый прочный гранит разрушается от сильного удара. Но попробуйте ударить им по трясине. Трясина прогнется, ваш удар уйдет в пустоту, и камень исчезнет навсегда.

Такое гибкое поведение под силу далеко не каждому! А обрести нужную гибкость духа за один день не получится. Тут нужны годы тренировок.

Начало проблем

Так вот я и тренировал гибкость своего духа в средней школе до тех пор, пока не поступил в Казанское суворовское училище. После суворовского училища я окончил факультет военной разведки и уехал работать за границу. В 1989 году Советский Союз затрещал по швам, и я был вынужден закончить офицерскую службу, чтобы вернуться к себе домой на Родину.

Это было очень трудное время: в магазинах невозможно было ничего купить. Каждый мужчина имел право получить по талонам только три пары носков на год. Каждый человек мог получить по талонам только один кусок мыла на месяц.

На прилавках магазинов можно было найти только березовый сок в трехлитровых банках и то не во всех. Я прекрасно понимал, что если сам не позабочусь о своей семье, то никакое государство не станет о ней заботиться.

Поэтому и создал свой кооператив. Он не был самым первым в СССР. Он был одним из первых.

Никакого богатства в нем заработать я не смог, потому что местная советская власть его быстро закрыла, а все деньги, которые были на счете в банке, кто-то из советских начальников прибрал к своим рукам.

Почему закрыли кооператив? Сначала я и сам не мог этого понять. Дело в том, что в суворовское я поступил еще школьником. А потом уехал за границу.

И когда вернулся в Россию, то просто не знал, что такое взятки и как их нужно давать чиновникам.

Более того, я полагал, что советские чиновники, будучи коммунистами, взяток не берут, а всей душой болеют за Родину.

А они ничего и не требовали. Даже не намекали. Им давали сами. А тот, кто не догадывался дать или не умел этого делать, становился изгоем.

Поэтому я честно недоумевал, как такое может быть: вчера вечером местная власть говорила мне, что мой кооператив нужен району, потому что я поставляю в колхозы списанные армейские грузовики, имеющие высокую проходимость, а сегодня утром его закрывают в связи с отсутствием необходимости в подобных услугах. Что могло поменяться за одну ночь?!

Но обиднее было другое. В то время не только советские чиновники смотрели косо в мою сторону. Некоторые мои бывшие одноклассники и даже некоторые родственники менялись в лице, когда узнавали, что я открыл свой кооператив. Для многих в то время открыть кооператив означало стать эксплуататором трудового народа.

Когда я однажды зашел в налоговую инспекцию, она из сотрудниц так прямо мне и сказала об этом, обосновав свою позицию тем, что в кооперативах выплачиваются большие зарплаты.

Я удивился и сказал, что она судит безосновательно. Пусть ее муж придет к нам на время отпуска, поработает один месяц, получит большую зарплату и расскажет ей честно, откуда берется большая зарплата: от того, что мы обдираем трудовой народ, или от того, что мы падем как лошади в десять раз больше обычных рабочих.

На это она мне без стеснения сказала, что ее муж — пьяница, поэтому он никуда работать не пойдет. Дальнейший разговор был бессмысленным.

Если бы я не был натренирован в гибкости духа, если бы чужие мнения на меня могли оказывать влияние, то я, может быть, и отказался бы от идеи предпринимательства. Но я этого не сделал.

Оставшись без работы и без денег, оказавшись загнанным в угол местными чиновниками, оказавшись изгоем, я сказал следующее: «Ну что ж, если мне объявили войну, то мне не остается ничего другого, как принять ее».

И я пошел в политику. Через год я стал народным депутатом и председателем комиссии по законности и правопорядку, развернув непримиримую войну с любыми нарушениями законности со стороны местного партийного руководства.

Политическое противоборство

Через какое-то время работникам райкома КПСС и другим советским чиновникам стало совсем несладко от моих расследований, и они решили, что со мной надо что-то делать.

Поджигание дома среди ночи с помощью подосланных бандитов не помогло. Разбивание окон среди ночи камнями тоже не помогло. А открытая драка с бывшим военным вообще не входила в их планы.

Поэтому власть решила изменить тактику и поставила меня на должность

директора крупной организации, занимавшейся производством строительных материалов и самим строительством.

Это не было попыткой купить меня. Это была попытка меня подставить.

Организация, которую я возглавил, имела в своем составе кирпичный и бетонный заводы, более 50 единиц автомобильной и тракторной техники, собственный деревообрабатывающий цех, несколько строительных бригад, но к моменту моего прихода практически полностью развалилась и имела такую кучу долгов, которая превышала стоимость всей организации.

Более того, в этой организации был такой сложный трудовой коллектив, что справиться с ним казалось практически невозможно, и мои соратники по политической борьбе, работавшие именно в этой организации, узнав о моем назначении, сказали, чтобы я не соглашался, потому что провалюсь, как проваливались все мои предшественники, после чего мое политическое влияние на избирателей упадет до нуля.

На самом деле подстава планировалась в другом. Все партийные чиновники были уверены в следующем: не может человек, оказавшись на должности директора строительной организации и получив доступ к дефицитным материалам, не стащить что-нибудь себе домой.

А как только он стащит, тут и мы с прокуратурой явимся, чтобы показать подлинное лицо борца с расхитителями социалистической собственности. Но ни первый, ни второй план подставы не сработал.

Что касается личного обогащения, то я не взял себе ни одного гвоздя за полтора года работы в должности директора. Более того, оказавшись в кресле директора, я назначил себе самую низкую зарплату в организации и объявил о том, что такая зарплата будет у меня до тех пор, пока организация не выйдет из кризиса и не станет богатой.

Поэтому, когда, через полтора года работы, меня сняли с должности директора этой организации и прокурор кинулся искать следы моих хищений, то был очень сильно разочарован моим поведением. Но это случилось потом.

Что же касается политического авторитета, то он не упал, а резко вырос, потому что мне удалось очень быстро поднять на ноги эту организацию и сделать ее по-настоящему эффективной.

Кружок юного бизнесмена

Онако именно во время резкого взлета организации я почувствовал, что для ее дальнейшего развития катастрофически не хватает специалистов новой формации в области маркетинга, менеджмента и бухучета.

Поняв это, я решил создать бесплатный школьный кружок юных бизнесменов, занятия в котором по выходным дням проводил я сам.

Задача этого кружка заключалась в том, чтобы увлечь экономикой и юриспруденцией несколько старшеклассников, отобрать среди них самых способных, затем направить их в институты и таким образом через несколько лет получить необходимые кадры.

Кружок этот проработал чуть более года, несколько человек были мною отобраны и отправлены на обучение в государственные вузы.

Несмотря на то, что вузы были государственными (а иных тогда в СССР не было), их обучение оплачивала та строительная организация, которой я руководил.

Ошибочное решение бизнес-проблемы

В самом начале решение проблемы кадрового голода казалось мне очень простым, и выглядело оно следующим образом: для того чтобы избавиться от кадрового голода, нужно с помощью специальной методики отобрать вундеркиндов среди старшекласников и направить их за свой счет на обучение в государственные техникумы, институты и университеты, чтобы через несколько лет получить обратно бухгалтеров, экономистов, менеджеров, маркетологов и иных ценных специалистов новой формации.

Но очень скоро я понял, что мое решение никуда не годится. Дело в том, что те способы и методы обучения, с которыми столкнулись наши направленные в государственных учебных заведениях, меня очень сильно удивили.

Для человека, недавно вернувшегося из-за границы, система обучения, сложившаяся на тот момент, выглядела очень странно.

Я понял, что мое многолетнее пребывание за пределами России привело к тому, что после возвращения на Родину я обнаружил, что знаю о ней слишком мало.

А что касается того, как в нашей стране обучают экономическим специальностям, то об этом я не знал практически ничего.

Наверное, я знал во много раз больше о том, как обучают на Западе, чем о том, как обучают у нас.

Именно поэтому мое первое решение по кадровому вопросу оказалось ошибочным. И ошибка эта состояла в следующем.

Странная система обучения

Представьте себе, что вы решили стать поваром в шикарном ресторане. С этой целью вы поступили на учебу в кулинарный техникум. Вы приходите на первую лекцию и начинаете ее конспектировать.

Уже в самой первой лекции вам говорят следующее: большинство блюд, подаваемых в ресторане, готовится из картошки. Картошка — это такой продукт, который был завезен Петром Первым в Россию много лет назад и который имеет следующие особенности...

И далее вам преподают целый курс ботаники. Вы узнаете о картошке все: вы узнаете, как она цветет и опыляется, чем болеет и где лучше растет.

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

Затем приходит третий учитель и рассказывает вам о всяких травах. Рассказ его настолько красив и убедителен, что вам хочется стать садовником.

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

Вы широко открываете от удивления глаза и говорите, что не собирались

узнавать все о картошке и мясе.

Вы хотели узнать только одно — как из этих продуктов можно приготовить шикарное блюдо. Но именно этого вы как раз и не узнали.

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

Катюша

Попав впросак с обучением вундеркиндов в государственных вузах, я понял вполне простую истину, которую уже давно поняли все крупные западные бизнесмены (особенно японские и американские): подготовку необходимых кадров для своей собственной организации не обязательно доверять стороннему институту. Их можно готовить у себя по своим собственным программам.

Но тут как раз меня и сняли с должности директора строительной организации по двум причинам.

Во-первых, моя работа на этой должности не ослабила, а укрепила мои политические позиции.

А во-вторых, строительная организация погасила все свои долги, превратилась в богатую организацию и стала представлять лакомый кусок для многих сильных мира сего.

Так я во второй раз остался без организации, без денег, но зато с огромным опытом управления.

Ну а самый главный урок, который я извлек из работы директора строительной организации, состоял в следующем: я больше никогда в жизни не стану руководить организацией, которая не является моей собственной.

Поэтому уже в 1992 году, взяв у жены все ее денежные накопления в размере полутора тысяч рублей (в то время это почти тысяча долларов), я создал международную торговую компанию, которая была чем-то средним между товарной биржей и торговым домом.

Через несколько месяцев ее успешной работы я открыл при ней школу бизнеса, которая должна была готовить кадры во всех уголках России для ее филиалов и представительств, а также для деловых партнеров из Канады, Франции, Германии и Китая.

Свою первую школу я тогда назвал «Международная школа бизнеса «Катюша».

Почему международная? По двум причинам: во-первых, она должна была готовить специалистов из разных стран и для работы в разных странах; во-вторых, в образовательном процессе, наряду с русскими преподавателями, должны были принимать участие преподаватели из Западной Европы.

Почему «Катюша»? Дело в том, что школу нужно было запускать как можно быстрее, а ее название никак не придумывалось. Но в то время по телевизору много раз на день показывали рекламу биржи «Алиса», названной

так по имени овчарки Германа Стерлигова — создателя той самой биржи.

И вот однажды вечером, сидя у телевизора, я жаловался своей супруге на то, что нам никак не удастся придумать хорошее название для школы. Вдруг открылась дверь, из спальни вышла моя одиннадцатилетняя дочь и сказала мне следующее: «Тут некоторые люди свои биржи именами своих собак называют, а ты создал несколько фирм и ни одну не можешь назвать именем своей родной дочери!»

Сначала я засмеялся, а потом понял, что название «Катюша» будет очень хорошо воспринято в Западной Европе, и решил предложить это название своим партнерам.

На следующий день это название закрепилось за школой. Потом это имя стала носить издаваемая мною газета, потом и Общероссийская маркетинговая сеть.

Интересное положение

Здесь следует отметить интересное положение, в котором оказалась школа еще при ее создании.

Она создавалась не для того, чтобы обучать и выдавать государственные дипломы, а для того, чтобы в короткие сроки подготовить без всяких дипломов для нескольких конкретных фирм высококлассных специалистов, умеющих делать деньги, умеющих решать сложные вопросы, умеющих активно развивать тот или иной бизнес.

Окончание обучения должно было ознаменоваться не получением диплома, а трудоустройством на высокооплачиваемые должности в конкретные российские и иностранные фирмы.

Именно поэтому возникла ситуация, при которой создателям школы было совершенно безразлично, что и как изучают в других учебных заведениях, что и как написано в том или ином учебнике, как и чему требует обучать та или иная государственная методика.

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

Мы хотели учить будущих своих сотрудников не тому, что написано в учебниках, а тому, что они должны делать для наших фирм.

А делать они должны были большие деньги. Делать и получать за это высокую заработную плату.

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

Первый взгляд на выращивание миллионеров

В те давние времена я рассуждал следующим образом. Какое образование должны получать ключевые сотрудники коммерческих предприятий?

Ясно, что не музыкальное и не медицинское. А какое? Конечно, экономическое.

Какая учебная дисциплина должна быть центральной при образовании ведущих управленцев?

Ясно, что не литература, не математика, не география. А какая? Конечно, менеджмент (теория управления).

Какие учебные дисциплины должны дополнять менеджмент?

Конечно, бухгалтерский учет, право, маркетинг, микро- и макроэкономика, теория и история экономических учений.

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

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

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

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

Две большие разницы

И вот, когда мы заявили о том, что будем выращивать миллионеров, то впервые начали понимать, что существует огромная разница между обучением и образованием.

Вы не знаете, чем обучение отличается от образования? Мы сами это не понимали, пока не объявили, что каждый выпускник нашей школы по окончании пятилетнего срока образования выходит от нас преуспевающим бизнесменом.

Когда же мы это объявили, то обнаружили очень интересную вещь. Когда педагогический институт выпускает своих студентов, то говорит им, что образовал из них учителей.

В то же время, если проверить всех этих учителей, то окажется, что половину из них нельзя и близко допускать к детям.

Но, тем не менее, у каждого выпускника на руках имеется диплом учителя, и он искренне верит в то, что на самом деле стал учителем.

Когда мы объявили о том, что из нашего учебного заведения будут выходить преуспевающие бизнесмены, то сразу поняли, что после окончания обучения не сможем выстроить своих выпускников на торжественную линейку, выдать им дипломы и радостно объявить, что наконец-то они стали дипломированными миллионерами.

Если у выпускника на банковском счете не будет настоящих миллионов, то никакие наши заверения, никакие дипломы не смогут ввести его в заблуждение.

При выращивании преуспевающих бизнесменов ситуация проясняется до невозможности: или у вас есть деньги и вы, действительно, являетесь преуспевающим бизнесменом, или у вас нет денег и никаким бизнесменом вы

не являетесь.

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

Суть образования

Если вы возьмете пробирку с марганцовкой, наденете на нее воздушный шарик и начнете нагревать пробирку, то шарик начнет раздуваться.

Из школьного курса химии вы знаете, что при нагревании марганцовки образуется кислород, который и раздувает ваш шарик.

Что обозначает слово образуется? А оно обозначает, что кислорода сначала не было, а после каких-то наших действий он появился.

Учебные заведения создаются для того, чтобы в них был организован процесс образования.

А образование — это такой процесс, после которого должен возникать новый человек. Он, как бы, должен родиться заново.

Если какое-то учебное заведение объявляет о том, что оно берется за образование бизнесменов, то на свет должны появляться не дипломы, а самые настоящие бизнесмены со всеми полагающимися признаками - счет в банке, приличная сумма денег на нем, свой бизнес и т.д.

Более того, бизнесмены должны рождаться с такой же неизбежностью, с какой цыплята появляются из яиц, заложенных в инкубатор.

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

Чтобы доказать, что образование и обучение - совершенно разные вещи, что образование и обучение дают совершенно разные конечные результаты, остановимся на нескольких примерах.

Эдисон

Если вы возьмете в руки какую-нибудь американскую книгу по бизнесу, то почти наверняка встретите там ссылку на Томаса А. Эдисона. Вы о нем читали в школьном учебнике физики. Это тот самый американец, который изобрел электрическую лампочку, фонограф, являющийся прародителем граммофона и магнитофона, а также множество других замечательных вещей.

Эдисон - гордость и символ Америки, потому что он не просто изобрел массу новых вещей, но еще и сделал на этом свой собственный бизнес, который превратил его в одного из самых богатых людей Америки.

Теперь, когда мы коротко напомнили вам об этом человеке, зададим вопрос: как вы думаете, сколько лет учился Эдисон и сколько институтов он окончил?

Были ли эти институты чисто техническими, или же, параллельно с техническим образованием, он получил финансовое образование, которое и позволило ему стать богачом?

Пока вы думаете, мы ответим за вас. Эдисон проучился в средней школе приблизительно три месяца. Этим и исчерпывалось все его обучение.

Но кто посмеет сказать, что Эдисон не был образованным человеком? В данном случае мы никак не можем поставить знак равенства между обучением Эдисона и его образованием. Это совершенно разные вещи.

Форд

По сравнению с Эдисоном, Генри Форд должен казаться академиком, потому что закончил в школе аж шесть классов! Во время Первой мировой войны одна чикагская газета обозвала его «невежественным пацифистом». Так как Генри Форд обиделся и подал в суд, то газете надо было доказать, что он, во-первых, невежа, а во-вторых, пацифист (то есть противник войны).

Адвокаты газеты посчитали, что доказать невежественность Форда будет довольно легко, ведь он окончил всего шесть классов и, по их мнению, ничем кроме своих машин не интересовался.

Они очень тщательно подготовились и начали в суде задавать вопросы примерно такого плана: “Кто такой Бенедикт Арнольд?” или “Сколько солдат было послано Великобританией в Америку для подавления восстания 1776 года?” Сначала Форд был в добродушном настроении и даже пытался острить, отвечая на второй вопрос, что не знает, сколько точно было послано англичан в Америку подавлять восстание, но знает наверняка, что назад их вернулось гораздо меньше.

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

На этот вопрос убедительного ответа не последовало, и суд не мог согласиться с тем, что Форд является необразованным человеком.

Нам с вами тоже совершенно ясно, что Форд со своими шестью классами обучения смог образовать не только самого себя, но и огромную автомобильную империю, а в придачу он образовал сотню великих людей и прекраснейших специалистов, работающих в его фирме.

Более того, Форд считается классиком менеджмента (одним из создателей науки управления).

Карнеги

Тот, кто хотя бы немного интересовался бизнесом, знает, что фамилию Карнеги носили два знаменитых человека. Один из них — Дейл Карнеги — написал всемирно известные книги, которые многие из вас уже прочитали, а второй — Эндрю Карнеги — был тем человеком, которого и после смерти во

всем мире называют “стальным королем”.

Интересно отметить, что в школе он проучился всего-навсего четыре года, и поэтому обучение имел, мягко выражаясь, недостаточное. Но как же ему удалось образовать из себя “стального короля”?

Может быть, он очень хорошо разбирался в производстве стали? Нет. По его же собственному признанию, ему мало что было известно о производстве стали, и на его заводах работали сотни людей, которые знали о производстве стали гораздо больше, чем он, хотя и не были так сказочно богаты.

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

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

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

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

Отчетливо понимая то, что сделало из него сказочно богатого человека, и желая передать свое образование другим людям, он приказал высечь на своем надгробном камне следующие слова: **«Здесь покоится человек, знавший, как собрать вокруг себя людей, которые были умнее его самого».**

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

Фарли

Джим Фарли. Старший сын в своей семье. В десять лет поступил работать на кирпичный завод, где подвозил и ссыпал в формы песок, по ходу дела переворачивая с боку на бок кирпичи, которые сушились на солнце. Он никогда не учился в средней школе, но ему еще не исполнилось и сорока шести лет, когда четыре колледжа удостоили его ученой степени и он стал

председателем комитета Демократической партии и Министром почт США.

Добился всего этого он благодаря тому, что с детства начал развивать в себе привычку запоминать имена тех, с кем хотя бы один раз встретился. Повзрослев, он создал для себя специальную систему запоминания имен. Будучи Министром почт США, он мог назвать по имени 50 000 человек. Именно эта способность помогла ему продвинуть в Белый дом Франклина Д. Рузвельта.

Теория лечения зубов

Когда сталкиваешься с большим количеством подобных примеров, начинаешь понимать, что образование и обучение очень сильно отличаются друг от друга. Именно поэтому мы и поставили перед своим учебным заведением задачу образовывать специалистов, а не просто учить людей.

Такая постановка задачи очень резко изменила все наши взгляды на образовательный процесс.

Чтобы это понять, давайте представим себе, что вы приходите к врачу для того, чтобы вылечить больной зуб, а он вам говорит следующее: «Я продам вам учебник по стоматологии. Изучив все, что в нем написано, вы сможете у себя дома самостоятельно лечить свои зубы».

Согласитесь, что вы удивитесь таким словам зубного врача и тут же от него уйдете.

Теория лечения зуба, изложенная в учебнике стоматологии, не является конечным результатом, который вам нужен. Вам нужен здоровый зуб, а не теория.

Даже если вы изучите теорию, нет никакой гарантии, что с ее помощью вы сможете достичь конечной цели и вылечить свой зуб.

Для чего предназначены учебные заведения? Для того чтобы люди, пришедшие в них, могли получить ту или иную теорию. А дальше что?

Удастся вам претворить полученную теорию в жизнь или нет? Может быть, и удастся. Никто же не станет утверждать, что вам не удастся вылечить свой зуб по учебнику стоматологии. Но удобно ли это будет для вас? Конечно, нет.

Любая экономическая теория (макроэкономика, бухучет, менеджмент, маркетинг и т. д.) - это та же самая вещь, что и учебник стоматологии. Это не тот конечный результат, который нужен людям.

А что же можно считать конечным результатом?

Для безработных людей конечным результатом является их трудоустройство.

Для тех, кто решил создать свой бизнес, конечным результатом является создание успешно функционирующей фирмы.

Для бизнесменов, желающих улучшить положение дел в своей фирме, конечным результатом является рост доходов и улучшение работы сотрудников.

Президенту, губернатору, мэру нужно решение проблем его избирателей,

а не теория этого вопроса.

Стратегия образования

Может, кому-то и покажется странным, но к подобным размышлениям в нашем учебном заведении первыми пришли не те, кто учится, а те, кто учат.

«Можно ли упрекать человека в том, что ему не нужен учебник по стоматологии, а нужен здоровый зуб?! - спрашивает себя руководство школы. - Конечно, нет!»

«Можно ли упрекать человека в том, что ему не нужна теория, а нужен конечный результат - трудоустройство, создание нового или укрепление имеющегося бизнеса, вывод экономики региона из кризиса?! - спрашивает себя руководство нашего учебного заведения. – Конечно, нет!»

Определив таким образом свою позицию, руководство школы определило и свою стратегическую цель: наше учебное заведение должно давать своим ученикам тот товар, который является желанным конечным результатом, а не тот товар, который преподавателям легче и удобнее произвести.

Мы должны иметь не обычное учебное заведение, а самый настоящий бизнес-инкубатор, который будет строить свои отношения с учениками по-новому. Например, вот так:

«Вы хотите трудоустроиться? Хорошо. Мы берем на себя обязательство решить вашу проблему. К концу второго года вашего образования вы заработаете с нашей помощью ту сумму денег, которую заплатили нам за два первых года обучения. В течение третьего года вы начнете зарабатывать по 1 тысяче долларов в месяц. На пятом году ваш месячный заработок возрастет до 3 тысяч долларов, а на десятом году вы окончательно превратитесь в самого настоящего бизнесмена и будете зарабатывать столько, сколько захотите».

Или вот так: «Вы хотите создать свой собственный бизнес? Мы поможем вам этого достичь. Для этого нам потребуется от двух до пяти лет и ваша готовность выполнять все наши советы и указания».

Или вот так: «Вы хотите, чтобы ваша фирма встала на ноги? Хорошо. Мы берем на себя ответственность за решение вашей проблемы. Во время первого года сотрудничества с нашим учебным заведением прибыль вашей фирмы возрастет на 10 %, во время второго года - на 30 %, а далее все будет зависеть от того, продолжите ли вы сотрудничество с нами или нет».

Или вот так: «Вы хотите, чтобы муниципальные предприятия вашего города встали на ноги и избавились от убыточности? Вы хотите, чтобы экономика вашей области вышла из кризисного положения? Хорошо. Мы готовы взяться вместе с вами за решение этой проблемы. В первый год нашего сотрудничества мы можем наладить денежные потоки и установить обратную связь между денежными потоками и товарными потоками в вашей области. Во второй год на базе объединенных потоков мы начнем формировать единый экономический механизм вашего региона, придав ему синергетическую способность саморегуляции и т.д.»

Образование в учебном заведении должно заканчиваться не в тот момент,

когда ученик изучит теорию и соберется приступить к ее использованию на практике, а в тот момент, когда вместе с учебным заведением ученик достигнет нужного ему конечного результата.

Диплом и образование конечного результата – это совершенно разные вещи.

Не надо обманывать себя и людей! Не надо говорить, что учебное заведение выполнило свои обязательства перед студентом, выдав ему диплом, с которым он никак не может устроиться на работу!

Образование конечного результата

Сформулировав таким образом свою задачу, наше учебное заведение поняло, что, помимо разных дипломов, оно должно давать ученикам образование конечного результата (трудоустройство, открытие своего бизнеса, укрепление фирмы, налаженную экономику города или региона и т. д.).

Когда из учебного заведения выходит выпускник с дипломом бухгалтера-экономиста и два года не может устроиться на работу, то нужно считать, что в данном случае учебное заведение учило человека на бухгалтера, а образовало безработного.

Когда из учебного заведения выходит выпускник с дипломом менеджера и все его попытки создать свою фирму оканчиваются полными провалами, то нужно считать, что в данном случае учебное заведение образовало неудачника, а не специалиста по организации бизнеса.

Когда из учебного заведения выходит выпускник с дипломом экономиста, становится мэром или губернатором и считает, что в развале экономики его региона виноват не он, а другие должностные лица, то в данном случае учебное заведение образовало государственного обвинителя, но никак не специалиста в области макроэкономики.

Руководство нашего учебного заведения поставило перед своим коллективом следующую задачу: чему бы учебное заведение ни учило людей, оно не имеет права образовывать из них безработных, неудачников или государственных обвинителей.

Оно должно вместе со своими учащимися образовывать тот конечный результат, который нужен ее ученикам.

Теории бывают разными

Направляясь к достижению этой цели, наше учебное заведение не собиралось отказываться от теории как таковой. Без теории нельзя организовать процесс образования. Но ведь теория теории — рознь. Одна теория помогает стать богатым, а вторая только отнимает время на свое изучение.

Поэтому, прежде чем принять на работу преподавателя и договориться об оплате его труда, руководство школы должно выяснить, для кого предназначен его теоретический курс и как он им хочет распорядиться.

Если преподаватель создает теоретический курс не только для ученика,

но и для себя, если он хочет взять в руки свою теорию и вместе с учеником достичь конечного результата, если он готов разделить с учеником ответственность за достижение этого результата, то это одна ситуация!

В этом случае высокая эффективность созданного им теоретического курса нужна ему самому, и преподаватель будет заботиться о ее постоянном росте.

Если же теоретический курс создается в расчете на то, что ученики его выслушают, законспектируют и уйдут из учебного заведения, пытаясь самостоятельно достичь конечного результата, то это другая ситуация.

В этом случае учитель не будет волноваться за эффективность своей теории. Он не собирается претворять ее в жизнь. Его задача сводится лишь к изложению этой теории, а там хоть трава не расти! В этом случае полезность и эффективность теоретического материала снизится очень резко.

Однако в жизни ничего не получается сразу и очень просто. Как оказалось впоследствии, одно дело — поставить перед собой задачу, другое дело - выполнить поставленную задачу.

Потребовав от своих преподавателей образовывать вместе с учащимися конечный результат, руководство обнаружило, что для достижения этих целей не годятся очень многие теории, на которые большинство людей возлагают свои надежды.

Но самым сильным ударом по нашим планам оказалась полная непригодность для образования преуспевающих бизнесменов таких учебных дисциплин как менеджмент и маркетинг. Об этом мы поговорим в других лекциях, а с сейчас я скажу следующее.

Отсутствие теорий, необходимых для образования преуспевающих бизнесменов, меня не остановило. Скорее наоборот. Я решил, что если такие теории не были созданы до меня, то я сам их создам вместе с командой единомышленников.

Эта идея настолько меня увлекла в свое время, что уже в 1993 году я полностью прекратил заниматься обычным бизнесом, передал все свои коммерческие структуры другим людям, преобразовал Международную школу бизнеса «Катюша» в Школу бизнеса Аксенова, получил лицензию на образовательную деятельность и начал заниматься только ею.

Серия учебных заведений

Школа бизнеса Аксенова была создана для того, чтобы готовить кадры для меня и моих бизнес-партнеров по специальным методикам. Можно сказать, что до 2014 года данная школа была закрытым учебным заведением, куда попасть постороннему человеку было невозможно.

ШБА позволила не только вырастить более ста миллионеров, но и повлекла за собой открытие других учебных заведений.

Конечно, человеку, который стал миллионером, диплом не очень-то и нужен. И тем не менее многие миллионеры хотят получить тот или иной диплом. Кто-то собирается стать депутатом, кто-то хочет стать кандидатом или доктором наук. И тем, и другим нужен диплом государственного образца.

Чтобы удовлетворить такие потребности, я создал целый ряд других учебных заведений:

Региональный финансово-экономический техникум (РФЭТ), являющийся средним профессиональным учебным заведением, имеющим право выдавать дипломы государственного образца о среднем профессиональном образовании;

Региональный финансово-экономический институт (РФЭИ), являющийся высшим учебным заведением, имеющим право выдавать дипломы государственного образца о высшем профессиональном образовании;

Академия профессиональной подготовки элитных кадров (АППЭК), являющаяся учебным заведением дополнительного профессионального образования, имеющим право выдавать дипломы о повышении квалификации и профессиональной переподготовке.

Образовательная схема все эти годы была простой: в ШБА люди учились, чтобы стать миллионерами, а в других учебных заведениях — чтобы получить диплом государственного образца.

Правда РФЭИ и РФЭТ с самого начала являются открытыми учебными заведениями, поэтому обучаться в них может любой желающий, даже если он не обучался перед этим в ШБА и не стал пока миллионером.

Кроме вышеназванных учебных заведений мною был создан Научно-исследовательский центр Аксёнова (НИЦА), целью которого является разработка и внедрение различных образовательных бизнес-инноваций.

Главная задача бизнес-инкубаторов

Было бы большой ошибкой думать, что все вышеназванные учебные заведения создавались мною только для обучения и только для выдачи дипломов государственного образца. Тут все гораздо сложнее.

Дело в том, что новое богатство образуется в бизнес-инкубаторах, которые каждая великая компания создает внутри своей структуры.

Каждая великая компания имеет внутри себя бизнес-инкубатор, который состоит из нескольких учебных заведений: университет, академия, институт, учебный центр и т.д.

В каждом учебном заведении обучается своя категория сотрудников: в одном — высшее руководство, в другом — менеджеры среднего звена и т.д.

Но самое удивительное для России состоит вот в чем: каждая великая компания тратит на обучение 30% рабочего времени своих сотрудников. То есть как минимум 2 рабочих дня из 5 сотрудники великих компаний учатся, а не работают.

Каждая великая компания тратит ежегодно несколько миллиардов долларов на обучение своих сотрудников в своих бизнес-инкубаторах.

Спрашивается, почему так? Почему они не обучают своих сотрудников по договору в Гарварде, Кембридже, Оксфорде, Массачусетсе, Беркли и других всемирно известных университетах, что обошлось бы им гораздо дешевле?

Ответ прост: в обычных университетах и институтах не обучают тому, как создавать новое богатство. Этому обучают только в бизнес-инкубаторах великих компаний.

И вообще, когда мы говорим об обычных институтах, то надо помнить о законе накопления знаний, который звучит следующим образом: сумма знаний в обычном институте постоянно возрастает, это объясняется тем, что первокурсники их понемногу привносят, а выпускники ничего не выносят наружу (шутка).

А для серьезного понимания давайте подчеркнем очень важную мысль: в бизнес-инкубаторах великих компаний не учат бухгалтера вести бухучет еще лучше, а слесаря — точить детали самолета еще точнее. В них вообще не учат работать, за редким исключением.

В бизнес-инкубаторах учат создавать новое богатство.

Создавать новое богатство и работать — это совершенно разные вещи, потому что новое богатство не может быть создано в процессе работы. Это запрещено вторым началом термодинамики.

Обман с помощью диплома

Я уже рассказал вам о том, что Школа бизнеса Аксёнова в свое время была создана для того, чтобы готовить бизнесменов. Ни бухгалтеров, ни юристов, ни менеджеров, ни маркетологов, а именно бизнесменов.

На первый взгляд кажется, что учить менеджеров, то бишь руководителей предприятий, и готовить бизнесменов — это одно и то же. Разница вроде бы не велика — если мы выучим человека на менеджера, то он всегда сможет создать свое собственное предприятие и станет бизнесменом.

Это в теории. Но проблема состоит в том, что в теории между теорией и практикой нет никакой разницы, а на практике она есть.

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

Ответ прост: если заявить о том, что из стен учебного заведения будут выпускаться бизнесмены, то сразу обнаружится обман с дипломами, при котором человек верит в то, что стал специалистом, не потому что научился работать по специальности, а потому что получил диплом по этой специальности.

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

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

И дело тут не в том, что одни институты учат плохо, а другие хорошо. Все дело в том, что у нас в России много обычного обучения, при котором студенты читают лекции, и мало бизнес-образования, при котором студенты учатся работать по своей специальности.

Так что, если хотите пополнить отряд дипломированных безработных, то выбирайте обычное обучение. А если хотите успешно трудоустроиться, то

выбирайте бизнес-образование и учитесь работать по своей специальности.

Выращивание ключевых специалистов

Как только учебное заведение заявляет о том, что собирается заниматься бизнес-образованием, так очень быстро убеждается в том, что с помощью традиционного обучения, которое базируется на чтении лекции и сдаче экзаменов, невозможно подготовить ни бизнесменов, ни менеджеров, ни маркетологов.

Если бы ШБА в свое время начала учить студентов на менеджеров, если бы она выдавала дипломы и отпускала студентов на все четыре стороны, как это делают многие институты, то и сама бы не заметила, что подготовить бизнесменов, менеджеров или маркетологов невозможно с помощью процесса обучения.

Но она заявила о том, что готовит бизнесменов и ключевых специалистов, поэтому очень быстро обнаружила, что даже те студенты, которые учатся на одни пятерки, не превращаются ни в бизнесменов, ни в менеджеров, ни в маркетологов.

Убедиться в этом несложно. Ставишь перед студентом практическую задачу и видишь, что он не может ее решить самостоятельно. Ставишь задачу попроще, он опять ее не решает. Ставишь совсем простую задачу, опять нет решения. Возникает тупик.

Сравнение бухучета с менеджментом

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

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

Тогда у нас возникло подозрение, что проблемы кроются не в процессе обучения, а в самой работе. Возникло предположение, что работа бизнесмена (менеджера, маркетолога) настолько сильно отличается от работы бухгалтера, что их просто невозможно сравнивать. А раз их невозможно сравнивать, то невозможно и готовить бизнесменов (менеджеров, маркетологов) по той же самой методике, по которой готовят бухгалтеров.

Мы начали искать, чем работа бухгалтера отличается от работы бизнесмена. И оказалось следующее — бухгалтерам не надо решать никаких задач. Им достаточно просто работать и ничего больше. Заполняй бухгалтерские документы, как тебя научили в институте, и не думай ни о чем. Конечно, иногда меняются законы, и налоги приходится считать по-другому, но это не такая уж сложная задача.

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

Решение задач

Итак, существует огромная разница между бухгалтерами и другими ключевыми специалистами.

Бухгалтеры работают с информацией, но при этом не решают никаких задач.

А директора предприятий, менеджеры, маркетологи и другие ключевые специалисты все время должны решать производственные задачи.

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

Процесс обучения не формирует способности человека. Он просто не может формировать способности человека, потому что они находятся в подсознании человека, а не в его сознании.

А раз так, то получается следующая проблема: сколько бы знаний ты ни вложил в свое сознание, от этого твое подсознание не изменится на йоту.

Если традиционное обучение не формирует способности человека, значит, оно не может сформировать и способность решать задачи.

Вы, конечно, с нами не согласитесь и припомните обучение в школе, где учителя нас учили решать задачи. Но это не так.

Нас не учили в школе решать задачи. В школе нам рассказали о том, как другие люди в свое время решили ту или иную задачу. Потом нам предлагали запомнить тот способ, при помощи которого они решили свою задачу.

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

Вспомните точнее то, что происходило в школе. Разве мы сами решили задачу о том, как измерить объем царской короны?! Нет и еще раз нет.

Нам рассказали про Архимеда, который залез в ванну, нашел способ измерения объема короны и закричал: «Эврика!»

Мы запомнили чужое решение и приготовились воспользоваться чужим решением, если задача повторится.

Надо сказать, что самые лучшие книги по менеджменту именно так сейчас и поступают.

Они рассказывают о том, как кто-то из менеджеров в свое время решил ту или иную задачу. А проблема заключается в том, что задачи, которые возникают перед вами, не совпадают с теми задачами, которые кто-то решил до вас.

Не верите? Проверьте. Найдите в учебниках или книгах по менеджменту для себя способ заработать первый миллион долларов.

Многие люди уже давно стали миллионерами, начав свое дело с нуля. Так возьмите их решения и примерьте на себя!

Когда вы едете по городу, то видите сотни рекламных плакатов. Возможно, среди них есть очень хорошие. Но вашей организации будет нужен не точно такой же рекламный плакат, как у «Кока-колы», а свой собственный. А это уже новая задача.

Более того, если вы производите мороженое, то задача в том и состоит, чтобы сделать рекламную кампанию, отличающуюся от всех остальных рекламных кампаний производителей мороженого.

Вы должны будете сделать то, чего до вас еще никто не делал, - вот как

формулируется каждая новая задача перед бизнесменом, директором предприятия, менеджером или маркетологом.

Роль бизнес-способностей

Главная проблема состоит в том, что модели решений любых задач, начиная от задачи Архимеда, заканчивая задачами рекламной стратегии, не создаются, как, например, создается дом, стол, трактор, а рождаются подобно тому, как из желудя рождается дуб.

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

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

Подсознание человека — это такая система способностей, которая может родить решение.

Не собрать его из кусочков мыслей, как собирается пазл из кусочков разрезанной картины, а именно родить, как земля из желудя родит дуб.

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

Отсюда вывод — для выращивания бизнесменов, директоров предприятий, менеджеров, маркетологов требуется не память загружать различными сведениями из учебников, а формировать систему способностей, позволяющую производить на свет решения бизнес-задач с помощью интеллектуальных родов.

Для того чтобы формировать такие способности, была разработана специальная методика, которая называется трансгрессингом.

Но трансгрессинга нет в обычном обучении. Его можно найти только в бизнес образовании, потому что бизнес-образование — это процесс, состоящий из трех разных технологий: функционального обучения, наставничества и трансгрессинга.

Обучать или развивать бизнес-способности

Потратив какое-то время в Школе бизнеса Аксёнова на безуспешные попытки вырастить бизнесменов с помощью обычного обучения, мы поняли, что у нас ничего не получится до тех пор, пока мы не заменим обучение на бизнес-образование.

Для этого мне пришлось создать свой собственный научно-исследовательский центр (НИЦА).

К заслугам этого центра можно отнести то, что именно он разделил работу на три разных вида: работу, которую сотрудник выполняет своим телом, работу, которую сотрудник выполняет своим сознанием, и работу, которую сотрудник

выполняет своим подсознанием.

Именно этот центр установил, что работа любого ключевого сотрудника на предприятии – это на 95% работа его подсознания.

Весь успех предприятия зависит от того, как его сотрудники умеют работать своим подсознанием.

За 15 лет с помощью новой методики бизнес-образования, разработанной в НИЦА, было выращено более ста миллионеров.

Кто-то может сказать, что существуют курсы, которые с помощью процесса обучения за 15 лет работы сформировали гораздо больше миллионеров. Это правда. С этим не поспоришь.

Однако, если объективно оценивать качество обучения на таких курсах, то следует внести ряд уточнений.

Если один год обучения на таких курсах стоит более пяти тысяч долларов, то кто на них учится? Дети миллионеров или министров? Люди, которые на момент поступления уже занимали высокий пост в «Газпроме»?

В таких случаях я задаю вопрос: «А кем бы стал сын министра или миллионера, если бы закончил обычное ПТУ, а не курсы МВА, например? Он пошел бы работать на завод обычным слесарем?! «Я вас умоляю! Не делайте мне смешно!» — говорят в таких случаях в Одессе.

Если кто-то хочет продемонстрировать качество обучения, то пусть возьмет обычного парня из Вологды или Миасса и вырастит из него миллионера! Вот тогда я сниму перед ним шляпу.

Щит и меч

Люди, которые выросли в СССР, очень хорошо помнят фильм о советском разведчике под названием «Щит и меч». Но еще лучше они помнят слова замечательной песни, прозвучавшей в этом фильме:

«С чего начинается Родина?

С картинки в твоем букваре.

С хороших и верных товарищей, живущих в соседнем дворе.

А может она начинается с той песни, что пела нам мать?

С того, что в любых испытаниях у нас никому не отнять».

Во времена перестройки появилась гласность, и мое поколение людей узнало правду о том, что жена Сталина, перед тем как встать из-за стола и пойти застрелиться, с ненавистью бросила в лицо вождю и его «великим» соратникам следующие слова: «Вы тут с жиру беситесь, а на Украине люди от голода уже трупы едят!»

Мы узнали и об «Архипелаге ГУЛАГ», и о миллионах расстрелянных. Мы узнали о том, что Магнитку и Днепрогэс построили не комсомольцы, а раскулаченные и прочие «враги народа».

Нас охватил шок, и возникло чувство, что вместе с потерей прекрасного образа вождей революции, вместе с потерей идеалов коммунизма мы потеряли свою Родину.

В школах возникла растерянность, и ученики перестали писать

сочинения на тему: «С чего начинается Родина?».

Поэтому мы не станем задавать вам вопрос: «С чего для вас начинается Родина?»

Мы зададим вопросы попроще: «С чего начинается преуспевание человека?», «Где закладывается фундамент его материального благополучия и семейного счастья?»

Занимаясь много лет выращиванием бизнесменов, я нашел ответ на этот вопрос, и звучит он следующим образом: в вашей душе, не в голове, а именно в душе.

Станете ли вы богатым, здоровым и счастливым человеком, зависит не от того, какие теории вы читали и насколько хорошо вы их запомнили.

Ваше будущее и ваше преуспевание полностью зависят от того, умеете ли вы правильно чувствовать, потому что ваши чувства находятся в вашем подсознании, а именно оно отвечает за решение бизнес-задач.

Перестройка чувств

Несколько лет назад в одной из курских спецшкол работал специалист из Америки. Это был не совсем простой преподаватель английского языка. У себя на родине он принимал активное участие в организации президентской избирательной компании. Он является профессиональным оратором. Он активно занимается бизнесом.

Во время одной из бесед с родителями он высказал следующую мысль: «Ваши дети по уровню своих общеобразовательных знаний значительно превосходят американских детей, с которыми мне приходилось общаться.

Но дело в том, что они у вас совсем не обучены самому главному - умению жить в условиях рыночной экономики.

Они совершенно не умеют мыслить с точки зрения рыночной экономики.

Они не умеют чувствовать с точки зрения рыночной экономики.

Я опасюсь за их будущее!

Им не только не удастся создать свой собственный бизнес, им очень трудно будет даже трудоустроиться в приличную фирму».

Мы уже несколько лет готовим кадры для работы в условиях рыночной экономики и за это время убедились в том, что образование специалиста, действительно, нужно начинать с перестройки его чувств и отношений.

Вы можете выучить правила ведения бухгалтерского учета наизусть, вы можете на пять с плюсом сдать такие предметы, как менеджмент и маркетинг, но, если вы не научитесь чувствовать в соответствии с требованиями рыночной экономики, из вас никакого успешного человека не получится.

Нами движут не мысли, а чувства

Чувства у людей бывают разные: два человека смотрят на лужу. Один видит грязь, другой - отражающиеся звезды.

Именно поэтому у одного жизнь проходит в болоте, а у другого в полете.

Чтобы доказать, что наши мысли, возникающие в голове, всегда или почти всегда проигрывают нашим эмоциям, возникающим в душе, давайте вспомним некоторые эпизоды из жизни людей.

Кто из нас не знает, что зарядку делать полезно, что она укрепляет здоровье и продляет жизнь человека? Это известно всем.

А сколько человек делают каждое утро зарядку? Очень мало. Подавляющему большинству мешают эмоции - неприятие физических упражнений, лень, желание поспать и т.д.

Теперь опросим тех, кто делает зарядку, почему они так поступают. Каждый из них ответит, что получает от этого удовольствие.

Кому-то нравится ощущение бодрости, возникающее в теле после зарядки, кому-то нравятся пробежки по утреннему городу, но в любом случае ими двигает желание получить удовольствие, а не рассуждение о том, что зарядка полезна.

Отсюда вывод - человеком двигает не сознание, которое говорит ему: «Это для тебя выгодно, это тебе поможет, это разумно», а эмоции, которые заставляют делать то, что человеку нравится (даже если это вредно), и не делать то, что не нравится (даже, если это полезно).

Возьмите пример с курением, употреблением спиртных напитков или наркотиков.

Любой наркоман, попавший в зависимость от наркотиков, кричит окружающим людям, чтобы те остановились перед пропастью.

Он сам очень хочет бросить наркотики, но не может этого сделать. Сознание наркомана на 100% убеждено, что дальнейшее употребление ведет к пропасти и требует бросить наркотики, а эмоции заставляют уколотся снова и снова.

Сколько бизнесменов потеряло свои деньги из-за увлечения женщинами, азартными играми или политикой?

Сознание говорило им одно, а эмоции толкали в другую сторону. Люди теряют разум, когда эмоции начинают говорить в их душе достаточно громко.

К каким результатам мы придем

К каким результатам вы придете через год, через пять, через двадцать лет, зависит не от того, что вы будете думать, и что вы запомните из лекций, а от того, что вы будете чувствовать, когда смотрите на стоящую перед вами бизнес-задачу.

В чем состоит ошибка тех учителей, которые говорят, что научат своих учеников правильно и логично думать?

А вот в чем. Они думают, что «думать» — это складывать информацию, подобно тому, как кирпичи складывают при строительстве дома.

А разум человека устроен так, что он вообще не может складывать информацию в общую картину или общую идею.

Решение задачи — это не пазл, который правильно сложили из кусков информации, извлеченных из памяти.

Решение задачи — это морковка, которая родилась на грядке нашего подсознания, если говорить образно.

Мысль — это остывшее чувство. Мысль — это снежинка, которая образовалась на оконном стекле при остывании пара, если говорить образно.

Чувства — это пар. Если пар остывает, то образуется вода, то есть мысли. Они текут из нашего подсознания в наше сознание.

Поэтому ценным специалистом и богатым человеком становится тот, кто научился правильно чувствовать.

А для этого нужно заниматься бизнес-образованием, но никак не обычным обучением.