



**АНО ВПО**

**«Региональный финансово-экономический институт»**

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

---

<http://elearning.rfei.ru>

## Оглавление

Ваши возможности.....	2
Роль случая.....	2
Задача с бассейном.....	3
Оценка принятого решения.....	4
Урок, извлеченный из задачи.....	5
Жизненная задача.....	5
Отрицательный спрос на обучение.....	6
Бесплатное обучение.....	7
Мифы советского образования.....	8
Роль качественного образования.....	9
Скромный швейцарский вуз.....	9
Выдающееся западное образование.....	10
Традиционное западное обучение.....	11
Способность решать задачи.....	12
Два закона соотношения качеств.....	12
Дональд Трамп.....	13
Хаос революций.....	14
Все сводится к способностям.....	14
Классификация сотрудников.....	15
Третий закон соотношения качеств.....	16
Покупают не материю, а ценность.....	17
Из чего создают ценность.....	18
Личный профессиональный капитал.....	19
Рассуждение на примерах.....	20
Культурный капитал.....	20
Прочие капиталы.....	21
Пример из практики.....	22
Начинаем с бенчмаркинга.....	23
Первое расхождение.....	23
Мнение миллиардеров.....	24
Второе расхождение.....	25
Третье расхождение.....	25

## **Ваши возможности**

Скажите, вы можете купить своим родителям хорошую квартиру в приличном районе города? Вы можете купить каждому члену своей семьи легковой автомобиль бизнес-класса? Вы можете дарить близким людям бриллиантовые украшения хотя бы по праздникам? Вы можете отметить свой день рождения в лучшем ресторане города, позволив своим друзьям заказать все, что они захотят, и оплатить счет без ужаса в глазах? Ну, и, наконец, вы можете купить себе в любой момент времени любую одежду, которая вам понравилась?

Если на все вопросы вы отвечаете «да», то остается вас поздравить и пожать вам руку, потому что вы уже достигли уровня среднего класса.

Если ваш ответ «нет», зададим еще несколько вопросов. Разве вам не хочется иметь больше, чем вы сегодня имеете?

Разве вам не хочется каждый год ездить летом в теплые страны, а зимой — на горнолыжные курорты и при этом, тратя деньги на дополнительные развлечения, испытывать чувство радости, а не огорчения от мысли, что они так быстро расходятся?

Разве вас не бесит необходимость подсчитывать и экономить каждую копейку?

Разве вам не хочется, чтобы качество вашей жизни зависело не от случая, повезет — не повезет, а от ваших собственных способностей, таланта, работоспособности, целеустремленности?

Одним словом, не хотите ли вы стать успешным человеком? То есть таким человеком, у которого все хорошо и с финансами, и с семьей, и со здоровьем, и со всем остальным.

Если вы этого хотите, то зададим главный вопрос: как вы думаете, почему одни люди добиваются преуспевания, а другие нет?

## **Роль случая**

У людей, чья жизнь «случается», а не «живется», на этот вопрос есть всегда один и тот же ответ: «Повезло».

Одному повезло родиться в богатой семье, другому повезло устроиться на хорошую работу, третьему повезло в бизнесе, четвертому повезло с женой, пятому повезло с родственниками и т. д.

А вот преуспевающие люди размышляют на эту тему иначе. Они говорят следующее: да, удача зависит от случая. Но случай ведь тоже от чего-то зависит. А раз он от чего-то зависит, значит, им тоже можно управлять.

Случай не происходит сам по себе. Он не случается на ровном месте. Случай может состояться только в том месте, в то время и при тех обстоятельствах, которые ему необходимы. Подтвердим это двумя примерами.

Пример первый - любовь. Вы не можете заставить самого себя влюбиться. Вы не можете приказать самому себе полюбить другого человека, потому что

любовь случается, а не подчиняется вашей воле. И тем не менее любовью можно управлять. Дело в том, что она не может случиться с вами на необитаемом острове. А вот если вы поступите на очное отделение крупного института, расположенного в большом городе, то вероятность влюбиться резко повышается.

Пример второй - лотерея. Один умный человек понимал, что выиграть в лотерею можно только случайно, поэтому каждый день молил об этом Бога. Он молился так усердно и так долго, что Бог не вытерпел и сказал: «Мойша, Я бы тебе помог, честное слово! Но ты бы хоть один лотерейный билет купил!»

О чем говорят эти примеры? О том, что случай не зависит от вашей воли. Но он зависит от других факторов. И, управляя этими факторами, вы управляете случаем.

Люди, которые этого не поняли, лежат на диване и ждут удачи. А люди, которые это поняли, создают обстоятельства для своего успеха. При этом очень важно не перепутать настоящие обстоятельства с надуманными.

А то ведь большинство людей глубоко убеждены в том, что преуспевающим человеком можно стать только с красным дипломом о высшем образовании государственного образца. Вот и покупают такие дипломы в переходах метро или в каких-то иных местах, а после трудоустройства оказываются в положении Остапа Бендера, которому поручили нарисовать «сеятеля».

### **Задача с бассейном**

Представьте себе, что вы и я вместе с десятком других людей вошли в совет директоров крупной компании, которая купила отель на Средиземном море и пытается создать для него конкурентное преимущество.

Один из нас говорит, что отдыхающим не нравится плавать в бассейне, когда нет уверенности, что вода чистая.

Рекламирывать систему фильтрации среди постояльцев бесполезно, так как наши конкуренты тут же заявят, что очищают воду лучше нас, даже если не будут очищать ее вовсе. Остается одно: каждый вечер сливать воду из бассейна на глазах у клиентов, чистить бассейн специальными средствами и к утру наполнять бассейн свежей водой, взятой из моря.

Идея проста — если мы начнем рекламировать бассейн, в котором каждое утро постояльцев встречает свежая вода, то обгоним своих конкурентов. Это и станет нашим преимуществом на какой-то промежуток времени. Так и постановили.

После этого взял слово другой член совета директоров: «Наши трубы не позволяют за короткую ночь слить всю воду из бассейна, почистить бассейн специальными средствами, а потом залить воду снова. А это значит, что мы должны принять и второе решение — решение о замене водопроводной трубы».

За это решение тоже проголосовали единогласно.

И все было бы хорошо, если бы не взял слово третий член совета директо-

ров. Он предложил заменить именно ту трубу, которая проходит под землей через нашу территорию и при этом является самой узкой и самой старой. Свое предложение он аргументировал следующими словами: «Такая замена позволит нам убить сразу двух зайцев: мы избавимся от старья и увеличим подачу воды».

Но тут некоторые члены совета директоров стали возражать. «Дело в том, — говорили они, — что самая узкая и самая старая труба, которая проходит через нашу территорию, заходит не в наш бассейн, а в бассейн нашего соседа, который является нашим основным конкурентом».

После этого совет директоров разделился на несколько групп, которые начали ожесточенно спорить между собой. Одна группа кричала, что решение о замене самой старой и самой узкой трубы является логичным. Вторая группа кричала, что труба эта ведет к бассейну конкурента. Третья группа кричала, что оба предложения плохи, а правильное решение состоит в том, чтобы все металлические трубы заменить на пластиковые.

Когда все устали кричать, приняли решение прекратить все споры и поставить вопрос на голосование. Все проголосовали и выяснилось, что совет директоров большинством голосов постановил заменить ту самую старую и узкую трубу, которая подает воду нашему конкуренту. На этом и разошлись.

### **Оценка принятого решения**

Представьте себе, что сразу после голосования мы с вами пошли на обед. За столом у нас происходит такой диалог.

— Я не могу поверить, — говорите вы, — что голосование окончилось таким результатом! Мне кажется, что я сплю и все это мне снится!

— Нет. — Говорю я. — Это произошло на самом деле. Более того, на совете директоров почти все задачи решаются вот так же глупо, как и на этот раз.

— Они что, не видят очевидных вещей?! Разве не очевидно, что эта труба идет не в наш бассейн, а в бассейн нашего конкурента?!

— Нет, не видят. Люди вообще не видят и не хотят видеть очевидных вещей при решении задач.

— Пусть они не видят сами. Но мы же им об этом сказали! Они что, не слышали слов о том, что эта труба идет не в наш бассейн, а в бассейн нашего конкурента?!

— Не слышали. Они никогда друг друга не слышат, да и не хотят слушать в тот момент, когда решают производственные задачи и спорят между собой. Могу сказать больше: вы напрасно возмущаетесь, потому как сами будете решать большинство задач так же, как решали они. Вы сами не будете видеть очевидных вещей. Вы сами будете глухи к чужим мнениям. Вы всегда будете бороться за то, чтобы на совете директоров было принято ваше решение, даже если оно ошибочное.

— Ну уж нет! — говорите вы. — Надо быть очень глупым человеком, что-

бы так решать задачи! А скорее, надо быть замаскировавшимся врагом, чтобы под видом выгодного решения принимать вредное!

— Ваше последнее высказывание, хотя вы этого и не заметили, — говорю я, — тоже представляет собой решение задачи. И, увы, ваше решение ничем не лучше того, которое вы критикуете. Сейчас я вам это докажу.

### **Урок, извлеченный из задачи**

Запомните бизнес-мудрость: в ошибке нет ничего страшного, если она не повторяется дважды. Ошибка даже полезна и желательна, так как из нее можно извлечь урок.

Извлечем урок из вашей ошибки. Самая опасная ошибка случилась в тот момент, когда за обедом вы сказали, что члены совета директоров специально хотят навредить нашей организации, приняв ошибочное решение с трубой.

Опасность этой ошибки состоит в том, что в будущем, став начальником, каждый раз, когда сотрудники будут наносить вред вашей организации неправильными решениями задач, вы будете считать, что они нанесли вред преднамеренно.

Но посмотрите на прыгуна в высоту. Вот он сбивает планку на высоте полтора метра. Он это делает не специально. Он никому не враг. Он не хочет нанести вред. Наоборот, он хочет взять высоту. Он старается. Хочет, старается, но не может. Он неумеха. Вот и все. И не надо путать неумеху с вредителем.

Почему я это подчеркиваю. А вот почему. Если ваш сотрудник «не справляется с высотой», то это болезнь, которую надо лечить.

Когда сотрудник специально хочет нанести вред вашему предприятию, это тоже болезнь, которую тоже надо лечить.

Но болезни-то разные. И лекарства должны быть разные!!!

Если вы поставите больному неправильный диагноз, то выпишете неправильное лекарство. Вы лечите сотрудника-неумеху, а лекарство ему даете то, которое лечит сотрудника-вредителя. От такого лечения пользы не прибавится. А может получиться и вред.

Вместо того чтобы подозревать людей во вредительстве, лучше было бы задать вопрос: «Почему люди так плохо решают задачи?»

Ответ прост — они никогда этому не учились, потому что не получили бизнес-образование.

Они и в школе, и в институте обучались по «заклятому» алгоритму: прочитал, запомнил, пересказал. Они занимались обычным обучением.

Вот и выросли из них не профессионалы, а «кое-какеры», то есть те, кто с большим трудом понимает смысл поставленной перед ним задачи, кто кое-как справляется с решением легких задач и совсем не умеет решать сложные задачи.

### **Жизненная задача**

А теперь давайте вместе с вами решим еще одну жизненную задачу. Скажите, пожалуйста, как можно расценить следующее поведение людей?

Ситуация первая — у человека имеется серьезное заболевание. Он приходит в платную поликлинику и говорит, что заплатит чуть дороже, если врач не будет его лечить, а только сделает вид, что лечил, после чего выдаст справку о том, что клиент здоров.

Ситуация вторая — покупатель заходит в магазин и говорит продавцу, что заплатит чуть дороже, если продавец продаст ему не телевизор в коробке, а пустую коробку из-под телевизора.

Вы скажете, что такое поведение людей абсурдно? Так не бывает и не должно быть.

Я не спорю. Я просто спрашиваю: а чем отличается от этих ситуаций та, при которой человек приходит в институт и говорит, что готов заплатить чуть дороже, если ему не надо будет ходить на занятия, но диплом ему все равно выдадут в установленный срок?

Сколько студентов после поступления в институт пытаются устроиться в нем таким образом, чтобы не учиться совсем или учиться как можно меньше, но в конце положенного срока получить диплом государственного образца?!

Одни из них выступают за сборную института на спортивных состязаниях. Другие поют или танцуют на конкурсах. Третьи ищут свои способы отлынивания от обучения. И пока такие студенты соревнуются, поют и танцуют, их тренеры - преподаватели вокала и танцев - ходят по кафедрам и просят поставить оценки автоматом.

Если быть до конца честным, то такое поведение студентов ничем не отличается от поведения больного или покупателя, описанного в первых двух примерах.

Сколько человек в нашей стране захотят купить диплом о высшем образовании, если будут уверены в том, что покупка является законной?

Если бы я сказал о том, что в нашем институте учиться не надо, что достаточно пять лет перечислять деньги за обучение, после чего институт выставит вам оценки автоматом по всем предметам, выпишет диплом государственного образца и вышлет его по почте наложенным платежом, вас бы устроило такое предложение? Вы бы захотели получить от нас на законных основаниях диплом государственного образца без обучения? Только честно! А ваши друзья и знакомые? Как они отнесутся к такому предложению?

Может, лично вас такое предложение и не устроит. Но мы знаем и другое. На такое предложение в нашей стране откликнутся тысячи молодых и не очень молодых людей, желающих купить диплом о высшем образовании без обучения.

### **Отрицательный спрос на обучение**

Спрос на обучение в нашей стране такой же, как и спрос на услуги зубного врача — лучше бы не лечиться и не учиться, но так как без этого не обойтись, то приходится с этим мириться.

Те, у кого проблемы с зубами, мечтают получить здоровые зубы в готовом виде без процесса лечения. А те, у кого проблемы с трудоустройством, мечтают получить диплом о высшем образовании государственного образца в готовом виде без процесса обучения.

Загляните в себя и скажите, что для вас важнее: солидный диплом солидного университета без образования или великолепное образование без диплома? Только честно.

Мы часто в этой лекции говорим об очевидных вещах. Так вот, очевидной вещью являются правила успешного трудоустройства: если вы способны самостоятельно решать производственные задачи, то вас примут на работу даже без диплома. Если же ваши способности сводятся к умению размахивать дипломом перед носом работодателя, то вы никому не нужны.

У меня, например, до сих пор имеется один-единственный диплом о высшем образовании — диплом военного разведчика. И он не красный. Но наличие столь странного диплома нисколько не помешало мне стать преуспевающим бизнесменом, доктором экономических наук, ректором института. Это не помешало мне создать с нуля и сделать процветающим целый ряд новых предприятий.

Большинство миллиардеров вообще не имеют диплома о высшем образовании. Но это не помешало им стать миллиардерами и прекрасно образованными специалистами.

И тем не менее сколько бы таких примеров ни существовало в природе, большинство наших сограждан будут по-прежнему уверены в том, что главное — это диплом государственного образца.

### **Бесплатное обучение**

Ярким доказательством того, что данный феномен мною не выдуман, что он существует на самом деле, служит наш портал, на котором мы предлагаем изучить несколько дисциплин совершенно бесплатно.

Если бы людям предложили полгода бесплатно брать в магазине колбасу, разве они отказались бы от такой возможности?! Нет. Так почему они отказываются учиться бесплатно?

Да потому, что они хотят диплом, а не обучение. Если бы мы объявили о том, что легально продаем дипломы государственного образца за большие деньги, то к нам бы выстроилась очередь на пять лет вперед.

А когда мы объявили о том, что обучаем один семестр бесплатно, то оказалось, что это мало кого интересует.

Скорее всего, вы не считаете серьезной проблемой такое отношение россиян к обучению. Скорее всего, вы считаете, что стремление людей получить «ко-

свачное», то есть «кое-какерное» образование — это русская национальная особенность.

Вы видели кинокомедию «Особенности национальной охоты». Вы видели кинокомедию «Особенности национальной рыбалки». А теперь вы видите комедию «Особенности национального обучения». И не более того.

Но разве здравомыслящему человеку хоть иногда не становится обидно за то, что он живет в стране сплошных национальных особенностей, выливающих в сплошные национальные комедии?!

А если в вашей и моей душе сформировалась обида за державу, значит, настало время вернуться к главной теме разговора.

Что мы видим вокруг себя? А вот что: один человек хочет успешно трудоустроиться, второй — стать большим начальником, третий — бизнесменом. Таковы их цели. Но для их достижения они хотят купить диплом государственного образца.

Так скажите, разве это решение чем-то отличается по своей нелепости от решения совета директоров, который постановил отремонтировать трубу, не входящую в наш бассейн?! Нет, ничем не отличается!

### **Мифы советского образования**

Несмотря на то, что люди в нашей стране не любят и не хотят учиться, среди них еще довольно широко распространено мнение о том, что в Советском Союзе было самое лучшее в мире образование, поэтому его надо сохранить во что бы то ни стало.

Некоторые из этих людей пытаются доказать, что и сегодня образование в России — одно из лучших в мире. В качестве доказательства своей правоты они приводят слова одного из американских президентов, который сказал, что русские обогнали американцев в космосе, запустив туда раньше всех остальных спутник, собаку и человека, потому, что у них образование лучше, чем в Америке.

Когда я слышу такие аргументы, я всегда прошу собеседника посчитать, сколько десятилетий прошло с тех пор, как американский президент произнес эти слова. После выполненных подсчетов я прошу обратить внимание на несколько фактов.

Несколько десятилетий назад реки в Западной Европе были грязными до невозможности, а наши были довольно чистыми.

Над многими крупными городами Америки и Западной Европы летом постоянно висел смог, который не давал людям дышать, а в наших двух столицах смога не было до 2010 года.

Мало кто знает, что в 1946 году в Советском Союзе с конвейера сошла «Победа», которая по соотношению «цена-качество» оказалась лучшим легковым автомобилем в мире, и американские автопромышленники во главе с Фордом добились от своего правительства запрета на ввоз нашей «Победы» на ры-

нок Америки, потому что их автомобили не могли конкурировать с советской машиной.

Несколько десятилетий назад Корея и даже Япония производили автомобили и многие виды техники с худшим качеством, чем их производил Советский Союз.

Но разве это дает нам право говорить о том, что сейчас наши реки чище европейских или американских, что с экологией у нас лучше, чем у них, что японская техника хуже нашей?!

То же самое можно сказать и об образовании. Тот факт, что пятьдесят лет назад образование в Советском Союзе было лучше американского или европейского (в чем я лично сомневаюсь) не означает, что оно тогда имело право называться «хорошим» («лучше, чем у соседа» еще не значит «хорошее»). И уж совсем не означает, что наше образование лучше европейского или американского в настоящий момент времени.

### **Роль качественного образования**

Да, у нас по-прежнему одна из лучших в мире математических школ. И балерин у нас готовят на превосходном уровне. Но если мы посмотрим на качество подготовки программистов, инженеров, юристов и экономистов, то должны честно признаться, что оно ужасно и не выдерживает никакой критики.

Мне известен миф о том, что наши программисты — лучшие в мире. Люди, повторяющие изо дня в день этот миф, видимо, не знакомы с данными о том, сколько наших программистов работает в иностранных компаниях.

Более того, они не утруждают себя вопросом о том, как может существовать такой парадокс, при котором наши программисты лучшие в мире, а лучших в мире программ у нас не наблюдается.

Этими рассуждениями я не пытаюсь подвести вас к мысли о том, что именно в нашем институте вы получите превосходное образование. Более того, будучи человеком честным, я могу сказать, что нашему институту потребуется еще не менее десяти лет, чтобы приблизиться к лидерам мирового образования.

Наш институт отличается от своих российских конкурентов не тем, что у нас образование значительно лучше, чем у них, а тем, что, глядя на лучшие западные вузы, мы говорим сами себе: «По сравнению с ними наше образование отвратительное, и нам следует гнаться за мировыми лидерами изо всех сил, чтобы попытаться догнать их хотя бы через десять лет». А наши конкуренты в это время заявляют о том, что дают образование, «соответствующее мировому уровню».

Делать подобные заявления может только тот человек, который ни разу в жизни не был ни в одном солидном западном университете. Делать подобные заявления — все равно, что ставить лапти в один ряд с женской обувью, изготовленной вручную в лучших мастерских итальянских модельеров.

### **Скромный швейцарский вуз**

Когда я смотрю на скромный швейцарский вуз, который называет себя какой-то там «технологической школой», то вижу следующие факты.

Я вижу, что первый этаж их научно-исследовательского центра равен по площади нескольким футбольным полям и на этих «полях» научно-исследовательского центра студенты реализуют свои бизнес-проекты, становясь миллионерами еще во время обучения.

Я вижу вокзал Цюриха, конструкция которого настолько сложна, что ее могли рассчитать только с помощью новейших компьютерных программ и только студенты этого института.

Я вижу, что студенты прямо во время обучения создают свои собственные предприятия и начинают ими управлять с помощью самых лучших в мире технологий.

Глядя на это, мне уже не хочется слушать басни о том, что какой-то российский вуз дает образование мирового уровня. Мне просто хочется плакать от того, что подобным у нас и не пахнет.

А если вы знаете, что перед приездом Путина в один из лучших университетов нашей страны крупная компьютерная фирма выставляет напоказ сто отличных компьютеров, выдавая их за компьютеры университета, а после отъезда президента тут же снимает их и увозит обратно, то возникает горький вопрос: «До каких пор мы будем обманывать самих себя?!»

А вывод из этой главы будет таким: никогда обычное обучение не являлось и не будет являться лучше, чем настоящее бизнес-образование.

### **Выдающееся западное образование**

Самое качественное образование принято называть выдающимся образованием. Но получить его в обычных вузах невозможно даже за границей, даже в таком швейцарском вузе, о котором я только что рассказывал. В таких вузах дают хорошее образование, иногда очень хорошее, иногда великолепное, но не выдающееся.

Выдающееся экономическое образование можно получить только в тех университетах, академиях и институтах, которые создали внутри себя великие компании типа «Сони», «Дженерал электрик», «Эппл», «Ай-Би-Эм» и т. д.

Почему их образование самое лучшее? Да потому, что они готовят специалистов для самих себя, и этим все сказано.

Каждая великая компания тратит на содержание своих университетов в среднем более одного миллиарда долларов в год.

Более того, как мы уже говорили в предыдущей лекции, руководители великих компаний требуют от сотрудников, чтобы они не менее 30% своего рабочего времени тратили на образовательный процесс.

Да-да! Два рабочих дня из пяти каждую неделю сотрудники великих компаний обязаны учиться, а не работать (у нас такого нет даже в «Газпроме»).

И коль уж западная фирма тратит такое количество денег и времени на об-

разование своих сотрудников, она не потерпит ни малейшего очковтирательства. Ей не нужны дипломы. Ей не нужны оценки. Ей нужны профессионалы, умеющие решать производственные задачи.

Так как наш институт тесно сотрудничает с несколькими мировыми лидерами компьютерной индустрии, мы не только имеем возможность отправлять к ним на бесплатное обучение своих преподавателей и студентов элитного отделения, мы еще имеем возможность сравнивать качество их обучения с качеством нашего.

Так что образ с лаптями нами нисколько не надуман и нисколько не преувеличен.

### **Традиционное западное обучение**

Что же касается обычных западных вузов, то они дают хорошее образование, а порой и очень хорошее. Но и здесь выбор следует делать с умом.

Ни в коем случае не следует обращать внимание на те рейтинги, которые печатаются в средствах массовой информации.

В подавляющем большинстве случаев они не соответствуют действительности. Очень хорошее образование получают зачастую не в тех вузах, которые разрекламированы на весь мир, а в вузах со скромным названием, наподобие швейцарской технологической школы, известной только узкому кругу специалистов.

Как возникает мнимый авторитет вузов? Президент Америки отдает своих детей в вуз. Не мудрено, что в этот же самый вуз посылают своих детей многие министры и бизнесмены.

Они устраивают туда своих детей вовсе не потому, что там великолепное образование, а потому, что там дети могут перезнакомиться и подружиться друг с другом.

Слишком велика вероятность того, что кто-то из детей Президента США в будущем тоже станет Президентом США и вовсе не потому, что окажется самым образованным. Ярчайший пример тому — семейство Бушей. Так что многие университеты являются лучшими с точки зрения приобретения полезных связей, но не с точки зрения качества обучения.

Однако прагматичные американские дети дружат тоже прагматично. Каждый хочет получить выгоду от дружбы. Поэтому, если заплатить большую сумму денег за обычного русского парня и отправить его в такой университет, то у него немного появится друзей на Западе. Какая польза от дружбы с ним?! Никакой. Вот и не дружат. Причем не дружат по-своему — по-западному.

Дело в том, что весь «старый Запад» очень сильно озабочен своим имиджем. Поэтому, если они хотят сделать что-то непристойное, то всегда стараются «завернуть» это в такую «обертку», чтобы со стороны это выглядело вполне пристойно.

Просто так отказать в дружбе человеку, с которым дружить невыгодно, не-

красиво. Поэтому они создали систему «естественного отбора». Молодой человек приглашает невесту в шикарный ресторан, но заплатить за себя она должна сама. Молодая девушка приглашает своих друзей развлечься на дорогой яхте, но каждый платит сам за себя и т. д. На Западе все друзья и знакомые платят каждый сам за себя и на свадьбах, и на других мероприятиях подобного рода. Если у вас нет денег, то вы просто «отсеиваетесь» естественным образом.

### Способность решать задачи

А теперь перейдем к главному. Представьте, что у вас в руках оказалась волшебная палочка. Вы можете воспользоваться ею только один раз, чтобы попросить что-нибудь для себя. При этом новые волшебные предметы, исполняющие желания, просить запрещено. Что вы попросите?

Нам кажется, что нужно просить способность решать любые задачи. Как заработать первый миллион? – это задача. Как стать миллиардером? — это задача. Что нужно сделать, для того чтобы в вас безумно влюбился тот, кто нравится вам? — это задача. Как воспитать своих детей, чтобы они были счастливы, окружающие ими восхищались, а вы гордились? — это задача. Что нужно сделать, для того чтобы не болеть? — это задача.

Вот и получается что, если у вас будет способность решать любую задачу, то Вы станете всемогущим человеком. Тогда уже и волшебные палочки станут не нужны.

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

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

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

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

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

### Два закона соотношения качеств

После того как мы вывели формулу, представим себе следующую картину: аккуратно кладем металлический гвоздь на поверхность озера, а мячик аккуратно опускаем на его дно. Что произойдет? Гвоздь начнет тонуть, а мячик — всплывать.

Предположим, что у гвоздя и у мячика есть руки. Они начинают грести. Мячик старается остаться на дне, а гвоздь пытается удержаться на поверхности. Они тужатся, пыжатся, наконец, устают и сдаются.

В конце концов все встает на свои места: гвоздь оказывается на дне, а мячик — на поверхности.

Почему так происходит? Потому что во Вселенной действуют законы соотношения качеств, первый из которых гласит: **в долгосрочной перспективе объект, имеющий то или иное качество, оказывается в среде, которая имеет аналогичное качество.**

Второй уточняет: **чем больше разность качеств у объекта и окружающей его среды, тем выше вероятность и скорость перемещения объекта из одной среды в другую.**

Представим, что какой-то человек (не знаем какой) купил себе новый «Мерседес» S-класса (самый дорогой «Мерседес» среди остальных «Мерседесов»). Нам ничего не известно об этом человеке. И тем не менее зададим себе вопрос: «Насколько качественным окажется гараж, в котором будет храниться новый автомобиль?»

Ответ очевиден — качество гаража будет таким же, как и качество автомобиля.

Скажите, пожалуйста, какова вероятность того, что дешевая алюминиевая вилка окажется на столе в королевском дворце или на столе у миллионера и что ею будут кушать на торжественном приеме приглашенные гости?

Ответ очевиден — нулевая. Почему? Потому что там ей не место.

А какова вероятность того, что знаменитые яйца Фаберже из императорского дворца, каждое из которых стоит несколько миллионов долларов, окажутся в какой-нибудь коммунальной квартире или в бедном крестьянском домике в глухой деревне и будут стоять на стареньком комодe не менее десяти лет?

На этот вопрос ответила сама жизнь. Такого не случилось ни с одним яйцом даже после революции 1917-го года. Почему? Потому что там им не место.

### Дональд Трамп

Теперь рассмотрим обратный пример. Известный американский миллиардер Дональд Трамп в конце 1980-х годов допустил серию непростительных ошибок, поэтому, когда рухнул рынок недвижимости, он не только потерял все свое состояние, но и оказался в долгу на 9,2 миллиарда долларов!!!

Однажды утром он возвращался к себе домой пешком и встретил на улице бомжа. Внимательно посмотрев на него, он подумал в тот момент: «А ведь этот человек богаче меня на 9,2 миллиарда долларов!»

Многие из его друзей в это время тоже обанкротились, и о них никто никогда больше не услышал. А что же наш герой? А ничего! Он погасил долги и снова стал миллиардером! Он вернулся в ту среду, качеству которой соответствовал.

Кстати говоря, Дональд Трамп закончил очень заурядный колледж, и диплом у него не ахти какой.

Мы еще раз повторяем: в долгосрочной перспективе предмет, имеющий то или иное качество, окажется в среде, имеющей аналогичное качество.

Драгоценные предметы будут находиться во дворцах. Малоценные предметы будут находиться в дешевых домах и квартирах, поломанные и испорченные предметы окажутся на свалке.

Каждый предмет оказывается в том месте, которому соответствует.

Какой из этого можно сделать вывод? А вот какой: если ваше качество соответствует качеству той среды, в которой живут миллионеры, то вы, рано или поздно, все равно окажетесь в этой среде. Вы обязательно станете миллионером.

Если ваше качество не соответствует качеству той среды, в которой живут миллионеры, то вы или никогда в ней не окажетесь, или окажетесь случайно, а потому долго там не задержитесь.

### **Хаос революций**

При определенных обстоятельствах во время всяких революций, потрясений и экономических бурь вы можете заработать миллионы, даже не обладая качеством миллионера.

Вы можете стать богатым на день, на месяц, на год, на пять лет, но вы никогда не останетесь им на всю свою жизнь.

Любая революция и потрясение напоминают бурную горную реку после сильного ливня: мощные потоки разбушевавшейся воды могут поднять со дна даже камни и вынести их наверх. Они же могут утопить на какое-то время и мячик, забив его под подмытый берег. Но стоит реке успокоиться, как все встанет на свои места: камни опять опустятся на дно реки, а мячик снова всплывет наверх.

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

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

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

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

Отсюда вывод: не пытайтесь грести вопреки законам Вселенной, не тужьтесь и не пыжьтесь! Это бесполезно!

Бесполезно и глупо стараться занять место, которому не соответствуешь. Не вы решаете, где ваше место, а среда определяет его, исходя из вашего качества.

Ваша задача не в том, чтобы заставить Вселенную прогнуться под вас, а в том, чтобы создать внутри себя высокое качество с помощью качественного об-

разования.

### **Все сводится к способностям**

Чуть раньше мы вывели формулу: качество = способности.

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

Сформируйте эту способность, и среда сама вознесет вас наверх.

Богатство нужно брать так же легко, как срывают яблоко с ветки!

Станьте ценным, и вы обязательно окажетесь во дворце, потому что именно там и будет ваше место.

Способность, способность, способность и в четвертый раз — способность!

Человек может закончить семь консерваторий, но если у него нет голоса и слуха, то Шаляпиным он не станет.

Если нет способностей поэта, то, хоть сто дипломов получи, Пушкиным не будешь.

В то же время, обладая способностями, Шаляпин мог стать звездой, даже если бы не закончил среднюю школу.

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

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

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

Развить бизнес-способности невозможно с помощью обычного обучения. Для этого требуется заниматься трансгрессингом.

### **Классификация сотрудников**

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

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

У случайного сотрудника нет способности решать сложные задачи, поэтому и рассчитывать ему особо не на что. Таких сотрудников принимают случайно (по недосмотру), платят мало, а увольняют при первом же сокращении.

Если человек обладает способностью ценного сотрудника, то вероятность

того, что он станет миллионером, равняется 5%.

Если человек обладает способностью ключевого сотрудника, то вероятность того, что он станет миллионером, равняется 45%.

Если человек обладает способностью творческого сотрудника (трансгрессора), то вероятность того, что он станет миллионером, равняется 55%.

Если человек обладает способностью прогрессора, то вероятность того, что он станет миллионером, равняется 95%.

Но чтобы стать трансгрессором или прогрессором нужно заниматься трансгрессингом, а его нет в обычном обучении. Он есть только в бизнес-образовании.

### **Третий закон соотношения качеств**

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

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

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

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

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

Бизнес постоянно увеличивает общее количество богатства на Земле.

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

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

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

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

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

Откуда возьмется, например, ваше качество бизнесмена? От кого оно к вам перетечет?

От того специалиста, который имеет более высокое качество, чем ваше.

Вот, например, лучший менеджер 20-го века, бывший исполнительный ди-

ректор «Дженерал электрик», Джек Уэлч, написал несколько книг о том, как сделать бизнес процветающим. Если вы во время обучения возьмете его книги в качестве учебников по бизнесу, то после их изучения его качество перетечет к вам, и ваши способности бизнесмена повысятся.

Если вы возьмете в качестве учебника книгу англичанина Джона Тимпсона, который смог стать фунтовым миллионером, начав с малого предприятия по ремонту старой обуви и вытачивания ключей, то вам будет чему у него поучиться.

Вам вряд ли известен другой человек, который, имея небольшое полуподвальное помещение для ремонта обуви и вытачивания ключей, смог только этим заработать несколько миллионов фунтов стерлингов.

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

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

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

### **Покупают не материю, а ценность**

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

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

А вот на Западе не только преподаватели, но даже выпускники частных школ думают иначе.

Дело в том, что в западных школах очень серьезно изучают основы экономики. На школьных занятиях по экономике объясняют следующее.

Представим, что вы идете устраиваться на работу. Устроиться на работу — значит, продать себя на рынке рабочей силы. Для того чтобы вы могли продать себя на рынке труда как можно выгоднее, запомните первое правило сделок: покупатель никогда не покупает товар, он всегда покупает ценность данного товара.

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

Остановимся на этом примере и решим простую задачу: чем дырявые гало-

ши отличаются от целых?

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

Дырявые галоши утратили способность защищать обувь от воды.

А способность приносить пользу — это ценность.

Давайте выведем новую формулу: **полезная способность товара = ценность товара.**

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

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

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

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

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

### **Из чего создают ценность**

Товар — это такая материя, которая обрела полезную способность.

А как товар обретает полезную способность?

Эту способность в него вкладывает человек.

А откуда человек берет эту способность?

Из своей головы. Человек берет знания и вкладывает их в металл, в результате чего получается электрический чайник, например.

Если вы возьмете горячий камень и положите его в котелок с водой, то тепло камня перейдет из камня в воду. Камень остынет, а вода нагреется.

Точно так же ценность переходит от знаний к материи, в результате чего рассыпчатая глина, например, превращается в крепкий кирпич, а кусок меди превращается в самовар.

Разница только в том, что горячий камень теряет энергию, когда передает тепло в воду, а знания не теряют своей ценности, когда их ценность переносится на материю.

Это объясняется тем, что камень передает энергию, а знания передают информацию.

И вот здесь мы подходим к самому главному: знания — это не любая информация.

**Знания — это такая информация, которая, будучи вложенной в товар, повышает его ценность.**

Если я вкладываю в вашу голову информацию о том, что Петр Первый родился 28 января 1672 года, или о том, что он был последним царем всея Руси и стал первым Всероссийским Императором, то насколько повысилась ваша ценность для вашего будущего бизнеса или для вашего будущего работодателя?

Ни на сколько.

Значит, вы получили от меня не знания, а обычные сведения.

А вот, если я вкладываю в вашу голову информацию о том, как составлять бухгалтерский баланс или информацию о том, как составить исковое заявление в суд, то ваша ценность для предприятия повышается. Это означает, что вы получаете знания.

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

А польза — это знания, которые в вас загружены. Но не сведения.

Никто не станет покупать сотрудника, в которого загрузили сведения, потому что в сведениях нет никакой ценности.

Чем больше знаний загрузили в человека во время обучения, тем выше его ценность, тем выгоднее он может продать себя на рынке труда.

Проблема обычного обучения как раз и состоит в том, что оно загружает в студента сведения под видом знаний, после чего этот студент никак не может устроиться на работу по своей специальности.

### **Личный профессиональный капитал**

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

Откуда взялся этот термин? Дело в том, что у каждого предприятия есть несколько видов капитала: денежный капитал, трудовой капитал, интеллектуальный капитал и другие виды капитала.

Любой капитал — это набор специфических ценных способностей.

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

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

**Полезная способность = ценность.**

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

В процессе ценного обучения наставник делится своей ценностью с начи-

нающим сотрудником, и начинающий сотрудник становится более ценным.

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

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

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

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

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

### **Рассуждение на примерах**

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

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

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

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

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

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

## Культурный капитал

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

А вот американского школьника обмануть невозможно, потому что там еще в школе на уроках экономики детям объясняют азбучные истины успешного предпринимательства.

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

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

В американских школах на уроках экономики детям объясняют следующее. Первая составляющая личного профессионального капитала — это культурный капитал.

Вас принимают на работу и хотят знать ответы на следующие вопросы:

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

- От вас к покупателям будет распространяться обаяние или вы будете выливать на них свое раздражение?

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

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

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

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

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

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

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

Что такое культурный капитал? Это ваши способности. Способность сплачивать людей в дружную команду. Способность влюблять в себя покупателей. Способность профессионально реагировать на критику и т. д.

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

## Прочие капиталы

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

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

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

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

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

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

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

### **Пример из практики**

В предыдущей главе мы с вами выяснили следующее: создать успешный бизнес, сделать карьеру или успешно трудоустроиться помогает не диплом, а личный капитал.

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

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

На это предложение наши студенты ответили вопросом: «А зачем вообще

вы выполняете этот «сизифов труд»?! Дайте нам три дня, мы создадим базу данных в «Экселе» или «Аксессе», которые уже установлены на ваши компьютеры, создадим поля слияния с вашим «Вордом», и через три дня компьютер автоматически будет выдавать вам правильно заполненные договоры. После этого у вас вообще никогда не будет «случаться» завал в работе, потому что эту работу за людей будет выполнять компьютер».

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

### **Начинаем с бенчмаркинга**

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

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

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

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

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

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

### **Первое расхождение**

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

Многие российские преподаватели до сих пор отвечают на этот вопрос так: хорошее образование — это образование, полученное в том вузе, чье название известно всей стране, в котором работает больше всего профессоров, где самая

большая библиотека, где преподаватели публикуют самое большое количество учебных пособий, статей и монографий, который успешно прошел государственную аккредитацию и получил право выдавать дипломы государственного образца.

А вот по мнению западных специалистов, хорошим образованием можно считать то образование, которое позволяет студенту успешно трудоустроиться, сделать карьеру или создать свой бизнес еще во время обучения в институте.

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Мнение миллиардеров**

Как правило, лучшие западные вузы приглашают к себе преуспевающих миллиардеров и миллионеров, чтобы они выступили со своей лекцией перед студентами. Ведь никто лучше них не может научить молодежь тому, как правильно вести свой бизнес.

Очень часто по ходу своего выступления преуспевающие бизнесмены рассуждают о том, какое образование можно признать хорошим, а какое плохим. Все выступления записываются на видео, после чего многократно просматриваются и анализируются. Вот так вузы и узнают о тех требованиях, которые предъявляют к обучению преуспевающие бизнесмены.

Если вы будете у нас учиться на старших курсах, мы предоставим вам возможность посмотреть на видео выступления всемирно известных миллиардеров перед студентами лучших вузов мира, переведенные на русский язык. Это поз-

волит вам напрямую поучиться у них успешному ведению бизнеса, а заодно и выслушать их мнение о том, какое образование нужно считать хорошим, а какое плохим.

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

### **Второе расхождение**

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

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

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

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

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

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

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

Проще говоря, западная точка зрения сводится к следующему: хорошее профессиональное образование — это такое образование, которое удовлетворяет потребности предприятия, куда выпускник пойдет работать или которое он создаст.

### **Третье расхождение**

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

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

при трудоустройстве.

Эта папка и будет называться профессиональным портфолио.

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

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

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

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

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

Именно поэтому мы решили, что наш институт будет проходить не только российскую аккредитацию, но и европейскую, чтобы соответствовать не только требованиям Минобрнауки, но и требованиям бизнес-сообщества.