

ШАГ 1. НЕ ОБОЛЬЩАЙТЕСЬ ХИМЕРАМИ

Филипп Македонский: Если я вступлю в Пелопоннес,
Спарта будет полностью уничтожена.
Если я захвачу ваши города, я убью всех жителей.
Если я разобью ваше войско, я казню всех пленных.
Ответ спартанцев: Если!

ИСТОРИЯ ДРЕВНЕГО МИРА. ИСТОРИЯ СПАРТЫ

Когда мы начинаем заниматься бизнесом, мы попадаем в реальность, которая разительно отличается от всех остальных сфер нашей жизни. И успех в ней возможен только в том случае, когда мы в состоянии адекватно оценить эту реальность и осознать важную мысль, которую тысячелетия назад выразил гордый спартанец, отвечая македонскому царю только одним словом. Смысл его гениально прост – не нужно верить в то, чего нет, не нужно верить в химеры, созданные словами других людей. Верить нужно, прежде всего, в себя и в здравый смысл.

К сожалению, эта истина остается непонятой значительным числом деловых людей, которые ориентированы на профессиональный успех и одновременно верят в те химеры, которые расплодились в корпоративном мире. Современные деловые люди в своей гордыне часто считают своих далеких предков невежественными, необразованными, а иногда и глупыми. Им кажется, что они настоящий «венец творения», потому что у них есть компьютеры, гаджеты, автомобили, силиконовые груди, кредитные карты, самолеты, инъекции гормона роста, лекарства от венерических болезней и прочие достижения научно-технического прогресса.

И это убеждение играет с ними злую шутку. Ослепнув от своей гордыни, они не видят, что с позиции здравого смысла они откатились на 2,5 тысячи лет назад, на уровень тех алчных и беснующихся перед «золотым тельцом» людей, которым пророк Моисей принес новую заповедь, данную ему Богом, – «Не сотвори себе кумира».

Сегодня сознание многих деловых людей поработщено опасными химерами, которые полностью блокируют возможность добиваться реального успеха и усиливают профессиональный стресс. Я сам когда-то по наивности «поклонялся» этим химерам, пока не научился смотреть правде в глаза.

ХИМЕРА № 1. «ГУРУ БИЗНЕСА»

Не сотвори себе кумира, он, как и все, бывает слаб.
Всю жизнь среди чужого пира ты будешь добровольный раб.

ЕЛЕНА ПАВЛОВА

Самой абсурдной химерой, которая владеет разумом огромного числа деловых людей, является химера «Гуру бизнеса». Тысячелетия славили Сварога, Перуна и Хорса. Затем молились Отцу, Сыну и Святому Духу. Затем верили в коммунизм и его «пророков»: Маркса, Энгельса и Ленина.

Сегодня в российском бизнес-сообществе процветает массовое поклонение заморским «гуру бизнеса»: Гейтсу, Джобсу, Бренсону, Баффету, Кийосаки, Цукербергу и прочим, включая доморощенных Ходорковского, Абрамовича и Чичваркина. При этом сам по себе бизнес, как сфера деятельности, считается абсолютной ценностью, а люди, добившиеся успеха в какой-либо сфере бизнеса, считаются гуру, то есть теми, кто знает, как делать успешный бизнес, и может научить всех остальных.

Разумеется, «поклонение» – это образное выражение, точнее сказать, это вера в то, что об этих людях написано, и в то, что они сами о себе говорят в своих интервью. Как говорится, им верят на слово и стремятся применить в своем бизнесе их «стратегии», «лучшие практики» и «истории успеха».

Вы верите, что пишут о себе или позволяют писать своим «сидящим на абонентской плате» карманным борзописцам все эти гейтсы, цукерберги, джобсы, бренсоны, баффеты, кийосаки и ходорковские? Если да, то это очень легкомысленно с вашей стороны. Я глубоко убежден, что вся открытая информация об этих гуру бизнеса – просто химера. Мифы Древней Греции гораздо ближе к реальности, чем легендарные истории их жизни и успеха.

У меня нет сомнений, что перечисленные мной персонажи выдающиеся дельцы. Однако я уверен, что никто из них никогда не раскрывал и не раскроет секреты своего успеха, это «тайна за семью печатями». То, что говорится и пишется на публику, это, как правило, либо откровенная дезинформация, либо наглый пиар.

Приведу лишь один пример. Удивительно, но некоторые деловые люди, вопреки здравому смыслу, верят Ричарду Бренсону², который написал, что управлял своим бизнесом с собственного острова по телефону, тратя на это 15 минут в день. На моих глазах некоторые продвинутые молодые отечественные бизнесмены пробовали повторять этот «легендарный» прием. Естественно, с прямо противоположными результатами. Возможно, Бренсон и управлял своим бизнесом с острова, делая один звонок по телефону в день продолжительностью 15 минут. Но, вероятно, забыл написать, что он делал еще.

Такие звонки могли иметь положительный эффект лишь в том случае, если у него на местах сидели профессиональные

2 Бренсон Р. К черту все, берись и делай! М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. 240 с.; Бренсон Р. Теряя невинность. Как я построил бизнес, делая все по-своему и получая удовольствие от жизни. М. : Альпина Паблицер, 2016. 640 с.

управленцы высокого класса, была внедрена система жесткого регулярного менеджмента, и задачи выполняли годами отобранные команды высокооплачиваемых профессионалов. О чем Бренсон, разумеется, ничего не написал. Если эти звонки и были, то с их помощью Бренсон мог выполнять лишь чисто формальную лидерскую функцию, находясь, как говорит Владимир Тарасов, «сбоку своей пирамиды». Не более того. Здравый смысл подсказывает, что невозможно быть глубоко в теме, уделяя ей внимание по 15 минут в день.

Кроме того, вряд ли это получится у нас в России, если среднестатистический бизнесмен попытается управлять своим бизнесом по телефону по 15 минут в день, находясь на двухнедельной рыбалке на острове посреди Волги. Потому что в 99% случаев у него нет на местах профессиональных управленцев высокого класса, не выстроена система жесткого регулярного менеджмента и нет годами отобранной команды высокооплачиваемых профессионалов. Поэтому, пока он ловит рыбу, в его компании полный бардак. А его дистанционный метод управления предоставляет его подчиненным массу возможностей для шуток и анекдотов.

ХИМЕРА № 2. «ЧЕСТНЫЕ ИСТОРИИ УСПЕХА»

Никто не любит говорить о том,
 что за каждой победой, хоть в спорте, хоть в бизнесе,
 стоят десятилетия кропотливой и упорной работы.
 Ежедневной и ежечасной работы.
 Успех – это кровь, пот и нервы
 вперемешку с риском потерять все в один момент.
 Никаких сентиментальностей, только жесткая работа,
 только режим, только цель и только победа. Любой ценой.

ДЕНИС СОКОЛОВ

Серьезный успех каждого человека – это уникальное стечение различных обстоятельств и факторов. Каких обстоятельств

и факторов? Это всегда тайна, которую он публично никогда не раскроет. Потому что часто сам не понимает, как у него это получилось. В любом случае правду вам публично не расскажет никто и никогда! Расскажут только ту часть правды, вернее, ее отдельные, вырванные из контекста куски, которые будут облагораживать человека и выставлять его в лучшем свете.

Он будет говорить или писать: «Я всегда адски работал, по 15 или 20 часов в сутки, 7 дней в неделю. Не спал ночами на протяжении многих лет. Применял лучший опыт великих гуру бизнеса. Никто за мной не стоял, не поддерживал и не помогал! До всего дошел своим умом! Никому взятки не давал! Никаким блатом не пользовался! Никакими спецслужбами не завербован! Ни в какую властную группировку не вхожу! Ничью чужую волю не исполняю и ничьим вассалом не являюсь! Никогда через постель никаких вопросов не решал». В общем, будет «вешать» стандартную «лапшу», которую можно слышать сплошь и рядом, причем во всех сферах жизни.

Работал я с такими «гениальными» бизнесменами. И все прекрасно видел – врут и не моргают, иногда так, что граф Калиостро отдыхает. Спят они очень даже хорошо, работают умеренно, но считают себя «на работе» все время, пока бодрствуют. Авральная работа случается, но редко, в случае форс-мажора, запуска или окончания проекта.

Да, они умны, трудоспособны, целеустремленны. Все имеют мощную поддержку и «крышу» от родственников и соплеменников (личные связи, деньги, информация), служат какой-либо властной группировке, вступают в сговоры с различными «структурами» и часто вербуются ими. В результате такой поддержки борзеют от безнаказанности и чувствуют себя сверхчеловеками. Но у самих, как говорится, «рыльце в пушку», по полной программе.

Это человеческая натура, что с ней поделать. Редко кто может говорить правду, причем публично. Когда Германа

Стерлигова, одного из первых постсоветских миллиардеров, спросили, как он заработал свой первый миллион долларов в 90-х годах, он честно ответил: «Я его украл. Потому что невозможно заработать с нуля миллион долларов. Нигде и никак. Его можно только украсть»³.

Разумеется, «украл» в данном случае образное выражение, отражающее суть современного бизнеса. «Работать, работать и еще раз работать» – этого мало. «Применять лучшие стратегии и практики» – тоже. Нужно еще понимать закрытую сторону успеха человека или компании: кто в них вкладывался, у кого были «позаимствованы» революционные идеи, кто их сейчас контролирует или курирует, в каких реальных условиях (уникальная конъюнктура рынка) они «выстрелили». И как выглядит реальная, а не показушная система их бизнеса.

Что происходит с теми, кто начинает использовать «лучшие стратегии и практики» всяких гуру бизнеса? Ничего хорошего! Когда саратовский или пензенский предприниматель начинает использовать «лучшие практики» Бренсона, с его личным рекламным слоганом «К черту все, берись и делай», то его, однозначно, ждет полный «абзац».

Бренсон, который по происхождению принадлежит к британской элите, может послать «к черту всё», потому что это «всё» у него есть от рождения и никуда не денется. С таким стартом и поддержкой нужно быть дебилом, чтобы у тебя что-то не получилось. А какой старт у саратовского или пензенского предпринимателя? Съемная квартира, деньги, занятые под залог автомобиля, и картошка с яйцами, которые привозят родители из деревни Ивантеевки, страшная экономическая депрессия всего региона и «перлы» Бренсона в голове.

И такой расклад характерен не только для бизнеса. В профессиональном спорте та же самая картина. Чемпион с удовольствием вам расскажет, как тяжело он тренировался, какие

3 URL: <http://www.sterligoff.ru>

упражнения он делал, какие тренировочные методики он использовал, какой у него прекрасный тренер и какие у него таланты и генетика.

Если вы начнете перенимать у него «лучшие стратегии и практики» и идти тем же путем, то, кроме травм и разочарований, не получите ничего. Потому что он не раскрыл вам вторую, тайную половину своего успеха. Какие фармакологические препараты (часто запрещенные) он принимал и по каким схемам он это делал? Кто его финансировал и в каких размерах? Какие реальные тренировочные методики и упражнения он использовал? Какова была стратегия конкретного соревновательного сезона? Каков был состав участников, которых он победил? Какие связи он использовал и для чего, и на каких этапах подготовки? Такой ценной и важной информацией никто и никогда не делится. Как бывший спортсмен и сын спортивного тренера, я знаю это не понаслышке.

Еще раз подчеркну, я не сторонник умалять достоинства тех людей, которые добились большого успеха. Нужно всегда воздавать им должное. В то же время важно грамотно анализировать их опыт с позиции здравого смысла и логики, отличать бизнес-мифологию от реальных инструментов и методов, которые могут принести успех, с учетом наших реальных возможностей, нашего опыта и внешней конъюнктуры в конкретный момент времени.

Особенно критически стоит относиться к перениманию опыта тех, кто позиционирует себя, или позволяет это делать другим, в качестве гуру какого-то дела, в нашем случае – бизнеса. «Гуру» в переводе с санскрита «тот, кто просветляет», то есть духовный наставник, учитель. Что в сфере бизнеса можно «просветлять в духовном плане»? Да ничего! Вообще ничего! Здесь другие законы и правила игры. Здесь правит «золотой телец», который благоволит тем, кто усердно ему поклоняется. Более того, многие не понимают, что использование самого термина «гуру» в русском языке пахнет идиотизмом.

Если мы хотим добиться реального успеха, лучше избавиться от химер бизнес-мифологии. Как говорит народная мудрость, «изучайте матчасть!» Почитайте или послушайте, например, Владимира Тарасова⁴ и Александра Фридмана⁵, и вы поймете, как сильно отличается реальный менеджмент от того, что говорят и пишут легендарно-мифологические гуру бизнеса типа Бренсона и Джобса.

Гораздо умнее смотреть на ситуацию с позиции здравого смысла, опираться на логику, а не на вырванные из контекста изречения классиков мирового бизнеса, которые, по своей сути, ничем не отличаются от изречений классиков марксизма-ленинизма. У меня есть сильное подозрение, что многие стратегии и технологии, которыми нас охотно снабжают западные «партнеры», являются специально сконструированной дезинформацией.

При этом сами они используют совсем другие системы, методы и инструменты. Запад никогда и никому не раскрывает по-настоящему эффективные стратегии и технологии, а уж нам тем более. Ничего личного, просто никому не нужна лишняя конкуренция. Запад всегда пользуется двойными стандартами, у него всегда есть что-то «для себя» и что-то «для всех остальных».

Очень точно на сей счет выразился писатель Денис Соколов: «Они выпускают сотни книг, проводят тренинги, в которых даются лишь осколочные знания, замешанные на массе дезинформации. Эти знания в принципе не могут и не должны вывести на положительный результат. Но мы покупаем эти «знания» и впихиваем в себя тоннами, как генно-модифицированный суррогат из полуфабрикатов, вместо здоровой пищи»⁶.

4 Тарасов В.К. Искусство управленческой борьбы. Технологии перехвата и удержания управления. М. : Добрая книга, 2008. 480 с.

5 Фридман А. Вы или вас: профессиональная эксплуатация подчиненных. М. : Добрая книга, 2015. 496 с.

6 Соколов Д. Черные буйволы бизнеса. Как на самом деле работают западные корпорации? М. : Концептуал, 2014. С. 108.

ХИМЕРА № 3. «ЧУЖОЙ УСПЕХ МОЖНО ПОВТОРИТЬ»

Нужно всегда помнить, что на долю всех успешных людей
всегда выпадали уникальные возможности.

Нужное время и нужное место – это самое главное.

В одиночку не добьешься успеха,
нужны еще подходящие культурные условия.

Удачливые люди получают помощь со стороны, сказывается их происхождение,
они являются продуктом определенного времени, места и окружения.

МАЛКОЛЬМ ГЛАДУЭЛЛ

Идея повторить чужой успех обернулась для меня в свое время сильнейшим дистрессом (дистресс – стресс, разрушающий организм), от которого я очень долго восстанавливался. Я очень дорого заплатил за то, чтобы понять простую истину – невозможно повторить чужой успех. И количество усилий здесь второстепенный фактор. Главная тайна успеха существует, но те, кто добивается успеха, не любят об этом рассказывать. И я тоже не являюсь исключением. Сегодня я убежден, что при прочих равных условиях (талант, работоспособность и количество затраченного труда) добиваются выдающегося успеха только те, кому повезло.

Как справедливо заметил Малкольм Гладуэлл: «Достигнутые нами успехи есть результат не только наших усилий, но и определенных преимуществ, сформировавшихся задолго до нашего рождения, а также незаслуженных нами возможностей»⁷. Я не утверждаю, что талант, работоспособность и количество затраченного труда не имеют значения, конечно, имеют. Просто легендарные истории успешных людей утаивают очень многое.

Здравый смысл подсказывает, что, стремясь к успеху, целесообразно не пытаться повторить легендарные методы и стра-

7 Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016. С. 83.

тегии других успешных людей, а, изучив их опыт и выцедив из него наиболее ценное именно для себя, взять на вооружение знаменитую фразу вождя мирового пролетариата: «Мы пойдем другим путем!» А путь к настоящему жизненному успеху у каждого может быть только свой!

Сегодня в массовом сознании деловых людей бизнес как сфера деятельности оброс мощной религиозной мифологией, со своими пророками, догматами и ритуалами. Я глубоко убежден, что в случае с бизнесом лучше быть не верующим, а думающим и критически мыслящим. К сожалению, сегодня я вижу, что какой-нибудь хозяин «торговой точки» имеет более адекватное представление о бизнесе, чем молодой сотрудник корпорации или начинающий предприниматель. Первый не читает Бренсона и Баффета, он просто ежедневно «медитирует» на таблицу Excel с доходами и расходами и полагается на здравый смысл. И верит только тому, что видит своими глазами и понимает своим умом. Что очень рекомендую и вам.

Как только вы избавитесь от этих трех химер, вы однозначно станете более стрессоустойчивым в реальном мире, потому что они перестанут создавать внутреннее психологическое напряжение, усиливать фрустрацию, снижать вашу самооценку и замутнять картину мира. Нет никаких гуру бизнеса, которые могут вас «просветлить» в плане бизнеса. Не существует честных историй о бизнесе, все эти байки – личный или корпоративный пиар. Невозможно повторить чужой успех, потому что он есть уникальное стечение обстоятельств.

Есть только один способ добиться успеха – долго и упорно изучать «матчасть» своей профессии или бизнеса, годами методично трудиться изо дня в день, принимать решения, опираясь на здравый смысл, использовать все свои ресурсы и каждую новую возможность сделать шаг вперед на пути к своей цели. И если вдруг повезет, вскочить на коня удачи и скакать во весь опор, пока он не споткнется, и вы не упадете с него на грешную землю. И если Бог даст вам долгую профессиональную жизнь, вы сможете повторить этот цикл несколько раз.