

Игорь
ВАГИН



УМЕЙТЕ МЫСЛИТЬ

ГЕНИАЛЬНО

как принять решение

Игорь Олегович Вагин

Умейте мыслить гениально.

Как принять решение

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63184497
Умейте мысли гениально / Игорь Вагин: Авторское; 2020

Аннотация

Эта книга о том, как многократно повысить потенциал вашего мозга, эффективность мышления, коэффициент полезного действия вашей работы. Данная рукопись является продолжением серии моих книг: «Умейте мыслить гениально», «Слезь сдохлой кобылы», «Апгрейд головного мозга» и «Личная эффективность руководителя». Книга о том, как эффективно решать проблемы в жизни, бизнесе, финансах, карьерном росте, творчестве в наше быстро меняющееся и не предсказуемое время, когда нужно принимать оптимальные решения в минимально короткие сроки. Решая проблемы, Все мы можем ошибаться, думая, что мыслим правильно. Но человечество уже накопило громадный ассортимент простых инструментов, позволяющийкратно повысить эффективность работы мозга в принятии конструктивных решений. Моя книга посвящена именно современным методам управления мозгом с использованием громадного арсенала технологий, повышающих работу головного

мозга, создавая новые нейронные сети. Именно эффективность нашего мышления является мощным ресурсом нашего успеха в современной жизни. По сути, успех – это принятие множества эффективных решений в максимально короткое время, что в итоге повышает нашу конкурентоспособность. Книга будет интересна тем, кто много работает головой, кто сначала думает, а потом действует, кто оптимально использует свой мозг: предпринимателям, ученым, руководителям, врачам, людям творческих профессий, преподавателям, бизнес-тренерам и, конечно, коучам. Все тем, кто хочет по-максимуму использовать потенциал своего мозга.

Содержание

Введение	5
Часть I	8
Глава 1	9
Глава 2	21
Глава 3	33
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Игорь Вагин

Умейте мыслить гениально. Как принять решение

Введение

Эта книга о том, как повысить потенциал вашего мозга, эффективность мышления и коэффициент полезного действия. Данная рукопись является продолжением серии моих книг: «Умейте мыслить гениально», «Слезь с дохлой кобылы», «Апгрейд головного мозга» и «Личная эффективность руководителя». Я пишу, как эффективно решать проблемы в жизни, бизнесе, финансах, карьерном росте, творчестве в наше быстро меняющееся и не предсказуемое время, когда нужно создавать оптимальные решения в минимально короткие сроки.

Проблема некоторых людей, что они не умеют эффективно думать, отсюда и неудачи в жизни и работе. Некоторые просто перебирают в голове свои стереотипы, клише и предрассудки, опираясь на здравый смысл, который в свою очередь является предрассудком своего времени. Хотите пример, когда людей в прошлом веке спрашивали: «нужен ли вам персональный компьютер?» Большинство отве-

чало – «Нет». В век деревянных судов никто не верил, что железные суда могут держаться на поверхности воды. Ученые сомневались, что летательные аппараты тяжелее воздуха будут летать. Циолковского считали психически больным, когда он рассказывал людям о ракетах и космических путешествиях.

Все мы можем ошибаться, решая проблемы, думая, что мыслим правильно. Но уже человечеством накоплен огромный ассортимент простых инструментов, позволяющийкратно повысить эффективность работы головного мозга в принятии решений.

Моя книга посвящена именно современным методам управления мозгом с использованием большего арсенала технологий, с целью повышения эффективности принимаемых решений.

В основе книги мой огромный опыт бизнес-тренера, коуча, психолога и врача, а также опыт тысяч участников моих тренингов, а тренинг «Умейте мыслить гениально» я уже веду более 25 лет. В книгу включены выдержки из сотни интервью с учеными, предпринимателями, врачами, программистами, следователями, артистами, работниками творческих профессий. Эта книга является сборником лучших инструментов.

Что в книге будет нового по сравнению с прошлыми книгами?

Современные технологии постановки цели, инструмен-

ты тактического и оперативного планирования, запуск стартапов, алгоритм дизайн-мышления, коучинг апгрейда бизнес-модели, внедрение инноваций, практика agile-подхода, технологии фасилитации и работа майндгрупп. Как поддерживать свой мозг в оптимальном тоне, используя современные рекомендации ученых по сну, питанию, физическим нагрузкам и использованию гаджетов и приложений.

Книга состоит из 6 разделов.

1. Алгоритмы мышления профессионалов
2. Принятие конструктивных решений.
3. Апгрейд креативности.
4. Апгрейд обучения.
5. Внедрение инноваций и agile-подход.
6. Как заряжать мозг энергией.

Книга будет интересна тем, кто много работает головой, кто сначала думает, а потом действует, кто оптимально использует свой мозг: предпринимателям, ученым, руководителям, врачам, людям творческих профессий, преподавателям, бизнес-тренерам и, конечно, коучам. Все тем, кто хочет по-максимуму использовать потенциал своего мозга.

Часть I

Алгоритмы мышления профессионалов

Ничто так не сказывается на мышлении, как профессия. На работе проходят дни, месяцы, годы. А если человек свою работу любит – он фактически подчиняет ей свою жизнь. Но, специальность специальности рознь. Заставьте профессора годик поработать грузчиком, и вряд ли он станет потом делать великие открытия.

Ваша цель – стать гением? Тогда учитесь думать как ученый, а не как чернорабочий. Определенные профессии заставляют использовать потенциал мозга на двести процентов. Взгляните, как думают лучшие! И повторяйте за ними...

Глава 1

Учёные

Русские ученые изобрели супервездеход. Пригласили журналистов, чтобы продемонстрировать свое достижение. Из статьи американского журналиста: «Супервездеход поражает воображение. До чего только русские не додумаются, лишь бы не ремонтировать дороги!»

Я много лет работал в Министерстве науки и технологий РФ. Являясь куратором Государственной научно-технической программы «Здоровье населения России», мне приходилось много общаться со многими выдающимися академиками, профессорами отечественной науки. Мы часто обсуждали специфику научного мышления, и некоторые интересные мысли я изложил в этой главе.

Седой профессор, терпеливо вдалбливающий студентам премудрости математики... Скромный невзрачный человек в очках и темном пиджаке, почтительно принимающий свою Нобелевскую премию из рук жюри... Энтузиаст, небритый и нечесаный, который уже третью неделю практически безвылазно наблюдает в лаборатории за движением таинственных жидкостей в колбах...

В чем их секрет? Где та «изюминка», которая дала миру теорию относительности, телеграф с телевизором, полеты в

космос и пенициллин?

Доктор наук и молодой изобретатель вряд ли ответят нам на этот вопрос. Они слишком заняты: столько надо узнать, проверить, записать, обработать. Тем более, что у каждого метод свой, чужой «распорядок мысли» только вредит. Наконец, как признался мне один уважаемый биолог: «Как то раз попытался задуматься над тем, как я мыслю И что же? Месяц не мог вернуться к нормальной работе – ничего не получалось!»

Однажды студенты решили подшутить над своим профессором, обладателем замечательной окладистой бороды. Они спросили: «Вы когда спать ложитесь, куда бороду кладете: на одеяло или под него?» На следующий день преподаватель пришел злой и не выспавшийся. «Всю ночь уснуть не мог. Как бороду не положу – все равно неудобно!»

Задача ученых: задумываться над жизненными вопросами. И на вопрос «как думают ученые» ответ тоже искали долго и упорно. Но к согласию мыслители не пришли. Эйнштейн утверждал, что ответы ему нашептывает сама природа. Да так тихо, что слышит ее только он. Ему казалось, что мышление – сродни вдохновению: протекает бессознательно, минуя слова.

Многочисленные философы и психологи за эту идею ухватились тотчас же. Вариантов – миллионы. Но теория Фрейда о «трех началах» в человеке – самая привлекательная. Действительно, в каждом из нас заперты сразу... три су-

щества. ИД – милый младенец, олицетворяющий наши желания и инстинкты. СВЕРХ-Я – носитель моральных ценностей и правил поведения, но при этом – поставщик всевозможных предрассудков и заблуждений. И, наконец, просто Я – старающееся двух предыдущих «товарищей» привести хотя бы к подобию согласия. Разумеется, за «научное вдохновение» отвечает ИД. Следовательно, надо ему всячески потакать... А как же научный анализ, терпение, знание? Неужели для познания тайн природы достаточно инстинкта и «вдохновения»? Что-то с этой теорией не так... Попробуем разобраться.

Цели мышления ученых.

- Разгадать тайну, найти новые знания, продвинуться пусть на один шаг, но вперед. Создать теорию, гипотезу – и воплотить ее на практике. Увидеть новое явление – и попытаться вогнать его в рамки теории. Да, порой открытие приводит к разрушению этих «рамок». Но нулевой результат – тоже результат. Если ошибка обнаружена – это тоже шаг вперед. Классифицировать природу, разложить ее по полочкам – вот к чему стремиться ученый.

- Изобретать! Использовать научные идеи на практике. Исследовать, снова и снова ставить опыты. А цель – служить человечеству. И не говорите, что это звучит банально. Ученый работает не для себя одного. И теории, которые сегодня кажутся умозрительными и бесполезными (ну, напри-

мер, чем рядовому россиянину могут помочь дополнительные сведения о феномене «черной дыры»?), завтра станут определять облик нового мира (а что если лет через 500 мы научимся через эти дыры... путешествовать во времени?).

Составляющие мышления ученых.

- Хорошее образование. Нельзя построить дом без прочного фундамента. Лишь широта знаний (и не только по «профильному» предмету) гарантирует «открытость» к новой информации. Готовность «ловить на лету» это новое, усваивать и использовать в своих целях, для ученого порой важнее университетского диплома. Поэтому и самообразование может оказаться чрезвычайно эффективным.

Академик Я.Зельдович пришел в науку вообще без высшего образования! После средней школы у него не было возможности поступить в высшее учебное заведение. И тогда он устроился работать обычным лаборантом. Так начался его путь в науку.

- Умение перевести проблему в уравнения. Математику древние называли царицей наук. И не зря! Это гарантирует успех. Правда, уравнения порой «живут своей жизнью». Но... именно неожиданные результаты вычислений часто приводят к поразительным открытиям.

Сколько раз «странные» уравнения приводили к открытию новых физических эффектов! Нас давно не удивляет преобразование тепловой энергии газа в электрическую в

генераторах. А ведь когда этот процесс был малоэффективен, и ученые не видели тут никаких перспектив. Помогло обнаружение высокотемпературного Т-слоя. А открыли его опять-таки с помощью «парадоксальных» уравнений.

- Умение сомневаться, оценивать. Критически взглянуть на свое или чужое творение, будь это гипотеза, теория, результат эксперимента. Настоящий ученый с ходу сопоставляет результат со старыми, как мир «законами природы». А иногда... даже с еще не открытыми законами.

- Умение переключаться. Заиклившись на проблеме академик подобен пауку, запутавшемуся в своей паутине. Никогда не знаешь, когда возникнет новая, еще более срочная задача. Гениальные ученые всех времен оставляли после себя тонны записей, посвященных «незначительным» открытиям, которые возникли «по необходимости». Они даже не считали их чем-то важным...

Знаменитый физик Кавендиш оставил после своей смерти двадцать пачек толстенных рукописей. Оказалось, что он проводил уникальнейшие исследования в самых разных областях физики. Но результаты этих опытов он даже не считал нужным опубликовать. В научные журналы он отправлял лишь самые «серьезные» открытия...

- Умение «вжиться» в проблему. Только так ее можно увидеть с различных точек зрения, изобрести новые подходы. Ее надо полюбить, думать о ней день и ночь. Тот, кто считает нерешенную задачу не более чем досадным препят-

ствием, никогда не станет ученым.

- **Изобретательность.** Ищешь новое – будь готов творить новое.

Подсчитано, что практически любой серьезный советский ученый за время своей работы «сочинял» не менее 5-6 полезных изобретений! Увы, подход начальства в те времена был строг: «Кулибиным и Эдисонам здесь не место!» Так что советские мастера не стремились афишировать то, за что в тех же Штатах вполне могли бы рассчитывать на патент... Начальники вредили сами себе: ведь многие из этих изобретений могли быть, к примеру, направлены против инженерно-технической разведки «враждебных буржуазных государств»...

- **Любовь к оригинальности.** Ученый не боится новых идей. Все открытия, определившую нашу жизнь прошли четыре стадии:

1. ЭТО ЧУШЬ
2. ЧТО-ТО В ЭТОМ ЕСТЬ
3. ТАК ОНО И ЕСТЬ
4. ЭТО БАНАЛЬНО

Ученый не забывает о судьбах открытий...

Первооткрыватель мнимых чисел Кардано считал их бесполезными. Ньютон мнимую единицу за число не держал, вообще. Лейбниц же, известный своей интуицией писал: «Мнимые числа – это прекрасное убежище божественного

духа, амфибии бытия с небытием». В наше время без мнимых чисел не обходятся ни математика, ни физика.

- Гибкое мышление. Если проблему нельзя решить данным способом, это еще не значит, что она не решаема в принципе. Ученый должен быть готов перебрать тысячи вариантов. Всякий раз, находя новый подход. Только так, а не иначе.

Когда Эдиссон создавал свою знаменитую лампочку, найти материал для нити лампы было не так-то просто. Ему пришлось произвести сотни экспериментов с самыми различными веществами. С каждым из материалов – шесть опытов, по количеству изменяемых параметров.

- Любовь к комбинациям. «Сумасшедшие профессора» обожают необычные сочетания! Многие открытия были сделаны... благодаря ассоциациям. Постоянный перебор. Комбинация образов – удел ученого

Химик Кекуле работал над формулами химических элементов. Лето было жарким, работа не удавалась. Вечером он решил прогуляться по городу. Зайдя в зоосад, остановился у клетки с обезьянами, которые руками сцепились в кольцо. Вернувшись домой, он записал «круглую» структурную формулу бензола...

- Развитая интуиция. Логика и научный анализ – первые помощники. Но неумеющий «проинтуичить» проблему ученый, никогда не совершит прорывов в своей области. А человек с развитой интуицией может «перескочить» через на-

уку своего времени. Разработать методы, которые будут применяться только в далеком будущем.

Во времена Ньютона и Лейбница, открытый ими математический анализ был абсолютно бесполезен. Сейчас это – один из краеугольных камней нынешней математики.

Порой ученый отталкивается от совершенно «безумных» теорий... Интуиция приводит, куда нужно. Взять хотя бы теорию Бора о вращении электронов вокруг ядра...

- Любопытство. Когда вся жизнь – исследование, это качество – бесценно. «Что это такое? И смогу ли я выяснить, что это такое?». Поможет и амбициозность («Я – не хуже других!»).

- Контактность. Современный научный мир нельзя представить без бесконечного обмена идеями. Надо постоянно искать идеи, ловить информацию и делиться своей, дабы все было по справедливости.

- Настойчивость. Вспомним Эдисона: где бы были сейчас сотни его открытий, если бы он не работал по пятнадцать часов в день, снова и снова повторяя почти идентичные эксперименты?

По этому поводу Конфуций говорил: «Если я буду упорно приносить каждый день по корзине земли и не отступлюсь от этого, то создам гору».

Менделеев был настолько упорен в своей работе над таблицей элементов, что «окончательный» вариант увидел... во сне.

- Независимость мышления. Повторяя все за другими – нового не откроешь. Ученые нам кажутся странноватыми. Что ж для этого есть все основания...

Физик Кавендиш вел чрезвычайно уединенный образ жизни. Друзей у него не было вообще. Женщин ученый боялся панически. И даже с прислугой общался с помощью... записок.

- Чувство юмора. Удача грустных не любит. Многие серьезные вещи без смеха воспринимать бесполезно...

Хороший розыгрыш до сих пор ценится в любом НИИ. Причем чаще всего шутки эти очень смешные и совершенно безобидные. А знаменитый КВН, год от года заставляющий хохотать миллионы зрителей? Ведь его участники, в основном, студенты, будущее нашей науки...

- Уверенность в себе. Без нее – никуда! Чувство соревнования с коллегами тоже должно присутствовать. Побеждает только тот, кто верит в победу! Напористость в ученом мире ценится чрезвычайно.

Большинство известных ученых верят в знаменитый завет Суворова: «Быстрота, глазомер и натиск»

Научное мышление базируется на постулате, что нет успешных или провальных экспериментов, они лишь доказывают либо отвергают предварительную гипотезу.

1. Есть несколько основных принципов научного мышления.

2. Уметь задавать вопросы по поводу повседневных явле-

ний.

3. Отделять уже известное науке, от еще не изученного.

4. Иметь навыки критического мышления, быть скептиком даже к собственным идеям. Рассматривать проблему с разных ракурсов.

5. Использовать экспериментальные доказательства.

6. Открытость к новому и быть готовым изменить свою позицию.

Алгоритм мышления ученого

1. Сформулировать цель, гипотезу, предположение. Распланировать работу с задачей. Возможно более четкая ее постановка.

2. Сбор информации. Проверить, проанализировать, структурировать, найти причинно-следственные связи, построить систему изучаемой модели.

3. Оценить то, что удалось узнать. Теперь задача начинает обретать конкретную форму.

4. Нужен эксперимент, серия экспериментов! Но сначала его следует разработать, описать теоретически. Тут может потребоваться посторонняя помощь

5. Результат получен! Анализ, анализ и еще раз анализ. Что показали расчеты? Что дал эксперимент? Совпали ответы или противоречат друг другу? И том, и в другом случае – конкретное решение налицо. Я подтвердил свою гипотезу или отверг ее.

Научное мышление базируется на постулате, что не нет

успешных или провальных экспериментов, они лишь доказывают либо отвергают предварительную гипотезу.

Случай из жизни.

Василий К., талантливый математик-самоучка, решил взяться за свою первую серьезную научную работу. До этого он проводил удачные расчеты, публиковался в журналах. Но теперь перед ним стоял по-настоящему масштабный проект. Однако... он не знал, как к нему подступится. В то время он посещал мои тренинги. Пожаловался, что у него не получается «мыслить по-научному». Сказывалось отсутствие университетской подготовки, отсутствие привычки к научному анализу и обработке информации. На моих тренингах Василий узнал, как мыслят ученые. И сам постарался следовать «алгоритму лучших».

Раньше он метался, по крупницам собирая информацию, тут же проводил расчеты, ошибался. Снова все пересчитывал и снова ошибался, уже из-за нехватки нужных сведений. Теперь он четко сформулировал задачу: рассчитать и доказать то-то и то-то. Для начала Василий собрал всю возможную информацию по данному вопросу. По ходу, анализировал старые и новые теории, доставал последние научные работы, все приводил в систему и проверял. Оценив собранное, Василий отбросил все ненужное, сосредоточился на основном. И приступил к долгим и трудным расчетам. Если концы с концами не сходились – делал шаг назад, перепроверял исходные данные и вновь принимался строить мате-

математическую модель.

Василий добился искомого, сумел защитить собственную теорию. Доказать ее с помощью цифр и расчетов. Ожидаемый и полученный результаты были идентичны. Научившись думать, как ученый, Василий блистательно справился с задачей!

Глава 2

Бизнес начинает и выигрывает

Чтобы получить миллион, вы должны быть коварным, грубым и прирожденным игроком. Кроме того, вы должны работать как проклятый.
(Джозеф Кеннеди)

Я имею свой небольшой опыт ведения бизнеса: Медицинский кооператив «Психоневролог», продуктовый магазин, ассессмент центр, тренинговая компания.

Работая над книгами: «Имейте деньги», «Почему ты нищий» «Как стать миллиардером в мире», «Куда вкладывать деньги в современной России», я брал сотни интервью на тему: «Предпринимательства и мышление бизнесменов в России». Многие мысли подсказали мне участники моих тренингов: «Имейте деньги», «Почему ты еще нищий», «Запускаем Стартап» Наиболее ценные идеи изложены в этой главе.

Кто они – люди за рулем Феррари, Бентли, Ролс-Ройса? Манера держаться, стиль одежды, даже голос выдает в них тех, кто привык иметь в руках большие деньги. Я не пишу здесь о вороватых чиновниках, мошенниках и аферистах. Делать большие деньги – это искусство.

Считается, что только 4–5 процентов населения имеют предпринимательские способности. Находить и использо-

вать большие деньги. Быстро, эффективно и без лишних затрат. Идеальный бизнесмен – комбинация калькулятора и гоночного болида.

В деловом мире цениться скорость и умение считать. А еще – чутье на деньги. В том, чтобы мгновенно видеть, где, как и когда можно получить доход, нет ничего сверхъестественного. Просто для этого надо постоянно «быть в курсе». Все время получать информацию и перерабатывать факты. Без конца прокручивать и переосмысливать ситуации, тренируя память, ум и эрудицию.

Образ «тупого барыги», который не так давно прочно ассоциировался у наших сограждан с деловыми и богатыми людьми, не имеет под собой никакого основания. В бизнесе тупицам места нет. Здесь все решает информация. И то, как человек ее использует.

Цели мышления бизнесменов:

- Делать деньги! Разрабатывать эффективные проекты для получения прибыли. Чем проще план и выше доход – тем лучше. Деловому человеку времени терять нельзя. Надо ловить «птицу счастья». Ситуация меняется буквально каждые сутки. И надо успеть узнать и оценить все возможности, которые предоставляет каждый новый день.

- Быть в курсе ситуации на рынке! Знать все о происходящем на внешнем и внутреннем рынке. Обладать достоверной информацией о конкурентах. Постоянно искать новые способы применения капитала.

Составляющие мышления бизнесменов

- **Нюх на деньги.** Умение видеть скрытые возможности, где можно заработать большие деньги.
 - **Умение смотреть вперед.** Составлять прогнозы, видеть перспективу, просчитывать возможные варианты. Цель: избежать ошибок и до предела снизить риск.
 - **Умение быстро считать.** В голове любого бизнесмена маленький калькулятор, который работает безошибочно. Чистую прибыль он определит безошибочно. Всегда знает, куда вкладывать труд и деньги бесполезно, а куда – перспективно.
 - **Умение работать результативно,** вести реальные проекты, получая конкретные результаты.
 - **Умение убеждать других сотрудничать с ними.**
 - **Уметь создавать команды и мотивировать персонал.**
 - **Уметь продавать,** вести переговоры, проводить презентации.
 - **Умение принимать оптимально рискованные решения.**
- «Нюх на деньги». Деловой человек всегда знает, где и как сегодня можно заработать. Вот к кому стоит обращаться за советом, если вы вдруг решитесь сменить род занятий...

В чем главное отличие мышления наемного работника от бизнесмена?

Ключевое отличие состоит в том, у наемного работника есть привычка, что деньги платятся за то, что он что-то делает, что он занимает какую-то должность и чем-то занима-

ется, то есть он выполняет какую-то работу и за это получает деньги. Это деятельность, ориентированная, как правило, на процесс.

У бизнесмена, предпринимателя, подход другой, она ориентирован на результат, ему никто просто так не заплатит, он получает деньги за конкретный результат, это его привычка. Что я буду иметь за эту работу, проект. Ответственность и ориентированность на результат – это две фундаментальные основы бизнес-мышления.

Александр был в 90-х годах обыкновенным фотокором в многотиражке. Платили мало, ему хотелось попасть в штат большого издания. Как-то в редакции встретил знакомого журналиста, Андрея. Разговорились. Оказалось, Андрей уже давно «раскрутился», открыл свое издательство. Удивился, что Александр все еще на мели. «Да, тебе давно пора на джипе раскатывать! Пойди вон, сделай несколько рекламных снимков на полиэтиленовые пакеты. Большие бабки заработаешь!» Познакомил Александра с директором полиэтиленовой фабрики, тот с удовольствием стал давать фотографу заказы. Вскоре у Андрея появились приличные деньги. Когда приехал с шампанским сказать другу спасибо, у Андрея сидел еще один его знакомый. Тоже приехал сказать спасибо. Он так прямо Андрею и задал вопрос: «Где у тебя то место, которым ты деньги чуешь? Я такого феноменального чутья еще ни у кого не встречал!» Так-то! Андрей использовал свое знание рынка для того, чтобы открыть издатель-

ство. А потом стал и друзьям советы давать...

- Хорошее знание цен. Бизнесмены – народ расчетливый.

Преуспевающего бизнесмена можно спросить о чем угодно: и сколько стоит хлеб, и сколько стоит самолет или лошадь. Ответит быстро и точно. Мало того, получив как-то из типографии первый экземпляр новой книги, я продемонстрировал ее своему «деловому» приятелю. Спросил, какова ее отпускная цена. Он мне назвал ее, не колеблясь, с точностью «до копейки».

- Стремление к новому. Предприниматель легко ломает стереотипы. К настоящим деньгам ведут только оригинальные пути. Поэтому в мире бизнеса новые идеи любят и принимают без проблем.

Умение находить оригинальные решения позволили Олегу Тинькову, известному ныне олигарху, прийти к финансовому успеху.

- Практичность. Умение строить простые схемы бизнеса, неизбежно ведущие к успеху. Причем с минимальными затратами. Логика проста: чем сложнее схема, чем больше в ней звеньев – тем выше риск нестыковок, задержек и поломок. Затраты слишком высоки, а могут и не окупиться... Простота цепи – залог здоровья бизнеса!

Многие бизнесы построены на очень простых схемах: покупают по одной цене – продают по более высокой цене. На этой бизнес-модели многие стали миллионерами: продажа мобильных телефонов, одежды, алкоголя, конфет, пленки

для автомобилей, оборудования для домов (счетчики, насосы), лекарств, медицинского оборудования.

Вторая бизнес-модель – это производство и строительство.

Третья модель – инновационные технологии, как пример, платформа Яндекс, Битрикс 24, социальные сети Вконтакте и Телеграм, Онлайн банки.

Большинство ученых мужей (и не только) в свое время пытались организовать крупные компании, пользуясь имеющимися ресурсами. Почему их проекты проваливались? Они были слишком сложны. Включали много составляющих, масштабные перевозки, контакты с множеством зарубежных партнеров. Истинному бизнесмену все это не требуется. Классический вариант простой схемы – «присосаться» к госпредприятию. Взять кредит или заключить договор на поставку, к примеру, офисной мебели. Просто, надежно и доход гарантирован.

Оптовая продажа мебели, мобильных телефонов, насосов, продуктов питания и т. д.

Разумеется, при необходимости строятся и сложные цепи. Например, если необходимо запутать конкурентов. Или скрыть часть доходов от налоговой инспекции...

- Стремление зарабатывать деньги. Все равно на чем, лишь бы дело приносило доход. Плох тот бизнесмен, который способен заниматься только «любимым» делом: торговать только автомобилями или только бытовой техникой.

Существует большой спрос на «Памперсы»? Значит, надо продавать «Памперсы» и вникать во все подробности этого деликатного дела. Много денег приносит подсолнечное масло? Следовательно, пора переключаться на масло...

• Стремление «растить» свое «финансовое дерево». Важно не дело как таковое, а рост доходов. Среди бизнесменов порой попадаются и Плюшкины: имея миллионы долларов на счетах, живут много хуже среднего. Их волнует не то, как применить деньги, а деньги сами по себе.

- Открывать новые бизнесы.
- Масштабировать бизнес.
- Способность вовремя остановиться. Бизнесмен знает, когда упорствовать бесполезно. Ведь это приведет только к большим потерям. Ставить дед-лайны: ограничения по срокам, объемы вложенных инвестиций

• Пресловутая «предпринимательская жилка». Расшифровывается это загадочное словосочетание просто: умение узнать и оценить, а то и создать самому те шансы, которые предоставляет рынок. Умение найти «нишу», даже если на рынке застой. Настоящий предприниматель способен делать деньги из ничего!

Один предприимчивый человек сделал хорошие деньги, буквально копаясь на помойке. Правда, на заводской. Собирает там кисточки, которыми наносили позолоту на чайные сервизы. Соорудил специальный агрегат. И обрабатывал кисти особым образом, извлекая золото, миллиграмм за мил-

лиграммом. Он добыл такое количество драгоценного сырья, что после стал чеканить золотые червонцы, которые ничем не отличались от царских монет и пользовались большим спросом. Впрочем, занятие это было чересчур рискованным. Так что позднее на вырученные деньги он открыл ювелирную мастерскую.

- Умение рисковать. Но лишь тогда, когда нужно. На стадии накопление первоначального капитала без риска, даже довольно серьезного, не обойтись. Но когда в дело идут крупные суммы... Серьезный бизнесмен не согласится на комбинацию 50 на 50.10 % доля риска – предел для серьезного бизнесмена.

- Суеверие. Но – особого рода. Обычный человек отшатнется от черной кошки и зябко поежится при виде числа 13. Бизнесмен же любую приметку превратит в хорошую, обещающую успех.

Один американский миллионер говорил так: «Я верю в приметы. Но только в хорошие, в те, которые придумываю сам. Каждое утро, отправляясь в офис, я стараюсь найти вокруг себя такие приметы, которые настроят меня на то, что сегодня появится возможность заработать еще больше денег».

Деловые люди увлекаются астрологией. Если принято советоваться с бизнес-аналитиком, то почему бы не посоветоваться с астрологом?

Как говорит известный звездочет Вайнгартен: «Милли-

онеры не используют астрологию. Миллиардеры – используют». Рокфеллер, Морган и Вандербильдт имели личных астрологов. Из 400 крупнейших биржевых компаний Уолл-Стрита, 300 пользуются услугами астрологов!

Давно существует предпринимательская модель компетенций, которая была разработана PDA international USA. Модель состоит из шести ключевых компетенций:

1. Уверенность в себе.
2. Инициативность.
3. Выдержка, стрессоустойчивость.
4. Риск-менеджмент.
5. Навыки ведения бизнеса.
6. Навыки управления командой.

Анекдот. Секреты успешного бизнеса:

1. Хрен его знает.
2. Само как-то вышло.

Лестница успеха российских бизнесменов.

Секрет российских бизнесменов. Оказаться в нужном месте, в нужное время, в компании с нужными людьми. Найти доступ к административным ресурсам – самое главное в России.

Хотите проверить, как все эти составляющие применялись на практике в России? Большинство известных ныне олигархов и владельцев финансовых «пирамид» преуспели благодаря этим и некоторым другим качествам. Их биогра-

фии – биографии идеальных предпринимателей!

Олег Тиньков. Богатых людей у нас не любят. Удачливых бизнесменов – тоже. На чем основан успех Олега Тинькова – спорить можно без конца. Мы подойдем к данному факту с точки зрения психологии. Итак:

- хорошие организаторские способности;
- умение анализировать и находить выигрышные комбинации (оптовые продажи электротехники, производство пельменей, пиваобразование банковской структуры онлайн-банкинг);
- умение держать удар (конфликт в Инете).
- осторожность и умение «сделать из лимона лимонад».
- использование массивированной телерекламы для продвижения продукта;
- умение использовать самые современные каналы общения с потенциальными клиентами – Интернет;
- видеть и использовать новые тренды: Поисковик ГУГЛ, Социальные сети ФБ, ВК. Онлайн продажи Амазон, Онлайн банкинг Тиньков,

Решил разбогатеть, начал придумывать бизнес-план, но оказалось, что все мои планы уже прописаны в Уголовном кодексе.

Алгоритм мышления бизнесмена

1. Сбор информации. Узнать где, что, как и почему. По сути дела, любой бизнесмен постоянно находится в информационном потоке.

2. Анализ собранных данных. Информацию надо проанализировать, а нужное отделить и запомнить.

3. Определение алгоритма действия. Построение эффективной бизнес- модели. Как с наименьшими потерями и с наибольшей прибылью использовать данную конкретную возможность. Чем алгоритм проще – тем лучше

4. Запуск конкретного проекта, воплощение алгоритма в жизнь. Важна быстрота и четкость. Тогда предприятие будет работать и приносить деньги без сбоев.

Случай из жизни.

Илья Б. добился немалых успехов, будучи госслужащим. Но лихорадка девяностых годов захватила и его. Илья решил, что с его организаторскими способностями, он без проблем создаст компанию. Компанию то он создал... Но почему-то его предприятие, производившее канцелярские товары, приносило больше доходов, чем расходов.

На моей индивидуальной консультации я протестировал Илью. Стало ясно, что именно ему мешает. «Переключившись» на бизнес, Илья продолжал думать как госслужащий. В итоге работу он начинал с построения умопомрачительных проектов. Самая простая бизнес-цепочка «в исполнении» Ильи включала не менее пяти посредников, шести

взаимосвязанных сделок и уйму головной боли. Мешало и то, что Илья не очень свободно ориентировался в рыночной ситуации. Ему просто необходимо было познакомиться с алгоритмом действий настоящего предпринимателя.

Илья учел все замечания. Стал еще внимательнее следить за происходящим на рынке. Узнал, что крупному госпредприятию нужны поставки бумаги. Проанализировал ситуацию и составил план действий. Схема поставки была элементарной. И гарантировала большой «навар». Недолго думая, Илья принялся приводить свой план в исполнение. Вскоре денег у него хватило на значительное расширение предприятия. В дальнейшем он полностью отказался от сложных схем. Простые и быстрые сделки позволили ему добиться процветания бизнеса.

Глава 3

Программисты

Программиста спрашивают:

– Сколько у вас детей?

– Два сына.

– А сколько им лет?

После паузы:

– Один на компе играет, а второй нет.

Сегодня особое внимание к себе привлекают не лихие ковбои, не накачанные супергерои и даже не секретные агенты. Романтические герои третьего тысячелетия – гениальные программисты, хитроумные знатоки компьютеров. За таинственными терминами скрываются имена людей, способных взломать даже самый надежный код. В нынешнем мире, который информатизирован насквозь, щуплый очкарик, лихо управляющийся с клавиатурой и мышкой, способен узнать больше секретов, чем сотня шпионов.

Программист в наше время – одна из самых высокооплачиваемых специальностей. Подсчитано, что в двадцать первом веке спрос на таких специалистов будет неуклонно расти. Россиянин, разбирающийся в процессорах и программах, всегда может рассчитывать на кусок хлеба с толстым слоем масла. Причем где-нибудь в США или Европе.

Алексей Пажитнов, создатель всем известной игры «Тет-

рис», в России был недооценен. Зато сейчас он работает в Редмонте, штат Калифорния. И его зарплата сравнима даже с деньгами, которые получает Билл Гейтс. На его счету такие разработки, как «Хатрис» и программное обеспечение для ряда видеоигр.

Да зачем нужны примеры? Разве у вас нет знакомого программиста, которой работает «за бугром» или уже пакует вещишки, подписав выгодный контракт?

Компьютерная программа – скучное собрание математических символов? Нет! Это искусство. Как музыка или живопись.

Здесь есть и изящные миниатюры (компьютерные вирусы), и масштабные панорамы (игры и программы, создаваемые коллективами в сотню человек). Виды «кистей» зависят от жанра. Можно пользоваться неуклюжим, но четким машинным языком. А можно крутыми объективно-ориентированными «наречиями» вроде Smalltalk. Как и в искусстве, в программировании есть и дилетанты, и великие мастера. Последних мы и привыкли называть «хакерами».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.