

**Best
SELLER**

ДОКТОР КУРПАТОВ
ШЕКИЯ АБДУЛЛАЕВА



10 дельных вопросов
**ДЕНЬГИ БОЛЬШОГО
ГОРОДА**

Шекия Абдуллаева
Андрей Владимирович Курпатов
10 дельных вопросов.
Деньги большого города

Текст книги предоставлен автором
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=164603

Аннотация

Красивая, умная, успешная журналистка на правах друга расспрашивает доктора Курпатова о... деньгах. Где их взять и что с ними делать? А главное – как к ним относиться? Прощать ли должникам нашим? Чем своя жадность отличается от чужой? Как связаны секс и карьера? Есть ли панацея от бедности? И наконец, как добиться настоящего успеха и остаться в живых? На правах друга доктор Курпатов отвечает предельно честно, точно и по существу. «Деньги большого города» – руководство по финансам... с психологическим уклоном.

Содержание

Вместо введения	4
Пролог	11
Глава первая	14
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Андрей Курпатов, Шекия Абдуллаева 10 дельных вопросов. Деньги большого города

Вместо введения *от доктора Курпатова*

Писать о деньгах – затея рискованная. У нас ведь эта тема стыдная, зазорная и даже позорная. Так что, вероятно, я бы и не стал этого делать – зачем дразнить бешеную собаку? – если бы не один инцидент.

Представляете себе, что вы открываете журнал – хороший, серьезный, с которым вы сотрудничали, который брал у вас интервью (очень достойное – и по форме, и по содержанию, и по исполнению), и читаете там статью про собственную персону. И в этой статье неправда... Причем даже не так. Все чуть-чуть сложнее.

Статья написана очень талантливым журналистом и умно написана! Суть ее сводится к следующему: что, мол, доктор Курпатов – это прямо-таки новая эра в российской культуре (преувеличение, конечно, но уж ладно), потому что впервые

благодаря этому доктору акцент в решении извечного русского вопроса о том, «кто виноват?», перенесен с внешних сил, которые, согласно легенде, где-то бродят и злобно гнетут, на силы внутренние, связанные с самим этим человеком.

Проще говоря, если раньше мы винули во всех бедах обстоятельства – судьбину, годину и царя-батюшку, то теперь появился доктор Курпатов, который объяснил наконец людям, более или менее доходчиво, что если есть у тебя какие-то беды и напасти жуткие, товарищ, то прежде чем винить окружающих – государство, его установления и народонаселение – подойди к зеркалу и посмотри внимательно на самого себя. Посмотри и задайся вопросом – а не я ли, грешным делом, сотворил с собой такое несчастье?

В общем, статья дельная. Не потому даже, что мне приписывалась в ней эта великая миссионерская роль, а просто потому, что это правильно – менять уже наконец акценты. В конце концов, каждый из нас сам кузнец своего счастья. И имеет смысл об этом задуматься, в противном случае никто так в кузнице и не окажется.

Но что меня в таком случае расстроило, если статья получилась дельная и толковая? Расстроило меня то, как автор статьи (вольно или невольно) подмочил мою – доктора Курпатова – репутацию.

Хорошим тоном у нас в журналистике считается не хвалить человека, а ругать (и если бы только в ней, родимой!). Потому что если хвалишь, то скорее всего тебе за это запла-

тили. Ведь не может же быть, чтобы кто-то по-честному заслуживал доброе слово... А если заплатили, то ты продажный. В общем – караул и позор немилосердный! Поэтому, чтобы тебя не замазали подобным образом, надо ругать на чем свет стоит даже то, что тебе нравится.

Причем настолько укоренено это безобразие в нашем сознании, что мы даже и не умеем хвалить-то. Соответственно, у нас или заздравная речь получается для торжественных похорон национального героя, или мат-перемат. А среднего не дано. Середина отсутствует.

В общем, нужно было этому журналисту, после того как он «вознес» доктора, как-то его «понизить». Написать про него что-нибудь такое, чтобы уж никто не подумал, что материал «проплаченный», а журналюга – душа грешная – на нем руки греет. И что же стало таким «понижающим» фактором? Деньги! Конечно! А как еще дискредитировать человека, если не тем, что он деньги берет? И вот я читаю про себя, что даю платные консультации по телефону, даже расценки приведены. И написано с издевкой – мол, ну ладно, раз он хорошее дело делает, не будем уж по поводу его барышничества сильно переживать, Бог ему судья.

Печальный юмор этой ситуации в том, что никаких платных консультаций по телефону я не даю, не давал и давать не собираюсь. Причем по одной-единственной причине – это непрофессионально. Это все равно что роды по телефону принимать. Можно, конечно, но только в крайних случаях

идут на такое дело специалисты скорой медицинской помощи. И точно так же существуют психологические телефоны доверия – для крайних случаев, когда уж никак иначе нельзя. А в остальном это странная затея – заниматься психотерапией по телефону.

Откуда же появилась эта информация, что я консультирую по телефону, да еще за определенную таксу? Да от хакеров. Те смекнули, что велика на Руси-матушке слава доктора Курпатова, и решили подзаработать: сломали мой сайт – www.kurpatov.ru (об этом даже «Коммерсантъ» умудрился написать – известить общественность) и разместили на нем эту ложную информацию – мол, перечисляйте денежки, доктор перезвонит вам по факту оплаты. Пока же мы с этим мошенничеством боролись всеми доступными нам средствами, а борьба эта заняла какое-то время, наш журналист, о котором речь, и подсмотрел, сколько стоят «консультации доктора». Ну и написал то, что написал. Неприятно, конечно, но что поделаешь? Живем в стране такой...

Я, конечно, расстроился. Ругали бы по делу – понятно. А то так – чего? Да и вообще, попробуй русскому человеку расскажи про психическое здоровье и психологическую культуру – если сразу он тебя на кол не посадит за такие речи, и на том – спасибо большое. Трудно у нас идет психпросвет – боятся и подозревают, проверяют и взвешивают – и с Кашпировским сравнят, и с Аумсинрикё, прости господи. А при этом нуждаются-то все. Более того, хотят уже все, чтобы бы-

ла в стране нормальная помощь психотерапевтическая, чтобы можно было прийти и получить вспоможение. Но страшно, и давай – одну сплетню, другую клевету. В общем, Джек Восьмеркин Американец – «махорка американская» и «полная обструкция».

Но тут я вдруг поймал себя на мысли... А чего я-то распереживался? Ну написали. Ну кто-то на это купится, а кто-то плюнет и не поверит. Тот, кто ко мне хорошо относится, – и не заметит. А тот, кто плохо, – того и не переубедишь, если только гильотиной – но это не наш метод. Итак, чего это я распереживался?

И тут вдруг понимаю, что распереживался я из-за того, что меня попрекнули заработком. Да, я эти деньги не зарабатываю, потому что этих консультаций не веду. Но если бы вел, и это была бы правда... Меня попрекнули тем, что я зарабатываю, и уже тем самым унизили. Причем на это и расчет был – так меня унижить, заработком!

На самом деле предосудительным в этой истории может быть только один пункт – консультации ведет, но есть ли бухгалтер и заплачены ли налоги? Вот единственное возможное преступление – неуплата налогов с трудовой деятельности, а вовсе не сам факт такого заработка: один хочет спросить, другой готов ответить, все взрослые люди, о цене договорились – в чем криминал? Иными словами, меня попрекнули заработком, и я расстроился. При этом сам журналист за этот свой, мягко скажем, некорректный и в каком-то

смысле даже непрофессиональный материал гонорар получит и не покраснеет ни на секунду, потому что произойдет это в тиши бухгалтерии, а не при честном народе. Понимаете, к чему клоню?

Нам стыдно признаться публично, что мы зарабатываем своим трудом деньги. Вот ужасная правда, которая открылась мне благодаря этому непутевому материалу в «Огоньке» и гнусной работе хакеров в Интернете. Мы стыдимся зарабатывать трудом! О том, что кто-то взятки берет, что кто-то ворует – мы слушаем спокойно, мы к этому привычные, мы это даже понимаем где-то как-то. О том, что кто-то пьет беспробудно и не работал последние десять лет из своих тридцати, – это нас тоже как-то совсем не тревожит: выслушаем, и ни один мускул не дрогнет на нашем лице. Но если выясняется, что кто-то зарабатывает – это вводит нас в агрессивное возбуждение: «Да как он посмел?!»

Взрослому, здоровому, трудоспособному мужику в нашей стране не стыдно быть бедным, не стыдно быть нищим, не стыдно побираться и клясть государство, которое ему, видите ли, не дает денег. А тому же самому мужику, но работающему, придется оправдываться за то, что он заработал себе и своей семье на жизнь, купил квартиру и машину. За это ему надо будет оправдываться и отчитываться, словно бы этого не может быть, потому что не может быть никогда. А коли так, значит – украл. Видимо, как раз у тех бедных-несчастных, голодных алкоголиков и тунеядцев. Вынул, понимаешь,

кусочек хлеба изо рта.

И тогда я понял, что не буду отказываться от предложения Шекии и мы напишем с ней книгу про «Деньги большого города» с тем самым доктором Курпатовым. Напишем и противопоставим в ней деньги – тунеядству, халяву – заслуженному успеху, талант – злословию. Да, я хочу выступить против тунеядства, халявы и злословия. Я хочу поддержать талант, заслуженный успех и деньги. Да, я хочу сказать, что деньги – это хорошо, что это даже – здорово. А если кому-то стыдно, то он или должен бороться с этим неправильным, ложным чувством, или признать, что он вор. А если он воров не является и стыдится, то должен бороться – со стыдом.

Если ты работаешь и зарабатываешь – ты должен научиться гордиться собой. Потому что если мы этого не сделаем – все те, кто работает, зарабатывает и улучшает тем самым благополучие своей страны, – если мы не сделаем этого, то грош нам цена. Свободные люди, которые идут в кузницу и куют собственное счастье, не должны чувствовать себя ни виноватыми, ни пристыженными, ни опозоренными. Пусть лучше так чувствуют себя другие – те, кто не умеют работать, не хотят работать и злословят о тех, кто работает и зарабатывает. Это будет честно и правильно. Об этом книга.

Приятного и полезного Вам чтения!

Андрей Курпатов

Пролог

Вы когда-нибудь говорили о деньгах откровенно? Не придумывая что-то на ходу, не поясняя, не боясь задеть чьи-то чувства, не оправдываясь: «Нет, я, конечно, понимаю, но...» или: «Не подумайте, что я...»?

Деньги – запретная тема. Неприличная. Некрасивая. Мы боимся, что, стоит нам заговорить о деньгах, как наш образ померкнет, имидж пострадает, нас не так поймут и обязательно подумают дурно. Поэтому мы суетливо добавляем какие-то детали и подробности, репетируем перед зеркалом речь и в очередной раз чувствуем себя неловко.

Вы не замечали: между сексом и деньгами много общего? Не только потому, что и первое, и второе жизненно необходимо человеку. Эти понятия объединяет общее к ним отношение. Впрочем, к деньгам мы относимся с еще большим ханжеством.

Мы стыдимся денег. Стесняемся их наличия и отсутствия. Боимся попросить в долг и напомнить о сроках должнику. Мнемся, когда нас спрашивают о том, сколько мы хотим получить за свою работу, и по-дурацки ведем себя в магазине, узнав, что цены на товары превышают наши возможности.

В замечательном советском фильме «Розыгрыш», главные герои которого – старшеклассники, есть такой эпизод. Директор школы узнает, что несколько ребят создали свой ан-

самбль, успешно выступают на праздниках и свадьбах и, когда им предлагают деньги – не отказываются. Она искренне встревожена: «Зачем вам деньги?.. Бегите от всего этого!» И потом: «Чем позже вы узнаете эту сторону жизни, тем лучше». Речь о деньгах идет так, будто их украли, а не заработали. Потому что сам факт наличия денег – уже словно преступление. И надо оправдываться.

Конечно, сегодня многое изменилось, нынче даже подростки вовсю занимаются бизнесом. Но в наших отношениях с деньгами по-прежнему царит невероятное лицемерие. Мы не умеем говорить о деньгах или говорим о них еще более неуклюже, чем о сексе. Прячемся за ставшие уже затасканными штампами поговорки. Повторяем как заклинание: «не в деньгах счастье», «любовь за деньги не купишь», «не имей сто рублей, а имей сто друзей»... Нет, все вроде бы правильно, но мы почему-то противопоставляем деньги человеческим ценностям. И звучат эти присказки не как «за деньги не купишь дружбу, любовь и счастье», а в смысле: с деньгами не видать тебе ни дружбы, ни любви, ни счастья. И словно необходимо все время выбирать: интересная специальность – или высокая зарплата, честное имя – или приличное состояние, счастливая семья – или нормальный быт.

«Зато я не ворую», «зато у нас в доме мир», «зато я люблю свою работу» – убеждают и утешают люди себя и друг друга. А разве нельзя не воровать и много зарабатывать? Не ссориться с домочадцами и жить обеспеченно? Реализоваться в

профессии и получать за это деньги?

Может, мы просто придумали эти противоречия, чтобы оправдать свои неудачи или неумение обращаться с деньгами? Ведь если считать, что деньги – зло, то их отсутствие должно обеспечить абсолютное счастье. Логично? Но бедность – штука хитрая. Она не гарантирует нам ни любви, ни радости, зато сулит много неприятностей. Да и в конце концов никто не мечтает быть бедным. Конечно, редкий смельчак признается вслух: «Хочу разбогатеть». Но уж точно ни один человек не загадает под Новый год желание разориться и стать нищим.

Кстати, почему-то в сказках по-настоящему счастливый конец – это когда любовь соединяется с богатством. Помните историю про Золушку: ее зловредные сводные сестрицы остаются в наказание без главного приза – богатого жениха, а сама она выходит замуж за принца? Хотя теоретически могла бы найти себе, к примеру, дровосека – хорошего, работающего парня.

Я не идеализирую деньги. И не мучаюсь вопросом: «Как стать миллионером?» Я просто хочу научиться обращаться с деньгами так, чтобы они не портили мои отношения с людьми, не мешали моей карьере, не доставляли мне лишних хлопот и не отравляли жизнь. Я не хочу платить за них дружбой, любовью и счастьем. Это слишком дорогая цена.

Шекия Абдуллаева

Глава первая

Не подскажите дорогу к деньгам?

Я объявила всем друзьям, что мы с психотерапевтом Андреем Курпатовым пишем новую книгу-теперь о деньгах. И начала собирать заявки будущих читателей: ответы на какие вопросы они хотели бы прочитать.

«Расскажите в своей книге о том, как прийти к деньгам», – сначала слова моей знакомой меня немножко удивили. Но потом я оценила поэтичность такого отношения к финансам и степень доверчивости к нам-ко мне и доктору. Ну а когда другая женщина – на этот раз моя коллега – сказала, что хотела бы проконсультироваться у психотерапевта Курпатова, так как не может понять, почему она работает много, а денег у нее в итоге мало, – я поняла, что первую же главу мы обязаны посвятить правильному денежному маршруту.



Андрей предлагал где-нибудь вместе попить кофе, но я настояла, чтобы первая встреча прошла в его клинике на Та-

врической улице, дом 1. Реальную причину называть не стала: подозревала, что доктор отнесется к моему объяснению с иронией. Но вам скажу.

Я немного волнуюсь перед началом нового проекта: все-таки книга – дело серьезное. Рассуждала я так: «Секс большого города» мы начали писать здесь, на Таврической. И книжка получилась удачная, даже очень (судя по многочисленным отзывам читателей и читательниц). Значит, и в этот раз первая беседа должна состояться здесь – потому что это хорошая примета. Логично, правда?

Кстати, приметы в разговорах про успешный бизнес – тема популярная. Нужно будет об этом поговорить. Но начнем, разумеется, с главного.



– Андрюш, давай ответим на важный вопрос: как прийти к деньгам?

– Не ногами, разумеется, а головой. Интеллект, как известно, создает основу прибавочной стоимости... Но если серьезно: знаешь, существует множество самых разнообразных способов похудеть, но рецепт всегда один – меньше есть и больше двигаться. Однако люди предпочитают сидеть на диване, уминать булку и запивать ее чудо-таблетками от лишнего веса. Свидетельствует об этой печальной тактике активно растущий рынок всевозможных пищевых добавок и «волшебных» микстур от лишнего веса. Люди, которые их

придумали, сработали головой – это правда. Можно очень неплохо заработать на чужом желании решить проблему, не прикладывая усилий.

С деньгами – абсолютно та же самая ситуация. Чего греха таить – все мы грезим о каком-нибудь окольном пути к деньгам, кроме тяжелого, изматывающего труда. Причем обязательно – к большим деньгам. «Э-эх, дал бы кто займы до следующей зимы и позабыл об этом...» Есть даже наивная формулировка «легкие деньги». Впрочем, легкие деньги, возможно, и существуют в природе, но тут а) сиюминутность заработка, б) частенько путь заработка – криминальный. А такие способы обогащения мы с тобой, если позволишь, рассматривать не будем, не наш метод.

И все-таки большинство людей не сомневается: «Кто-то зарабатывает огромные деньги, не прилагая к этому никаких сил и стараний!» Смотрят на дорогую машину и говорят: «Нормальный человек на такую никогда не заработает!» Из чего следует, что все, кто ездит не на «Жигулях» и не на «Москвичах», – изначально «ненормальные». Или украли, или еще что-нибудь сделали вроде того. В чем состоит это «вроде того» – неизвестно, но то, что дело нечисто, – это однозначно. И это, я скажу, вообще странная идея, ведь когда человек исповедует подобную идеологию, что получается? Получается, что он себе как бы отказывает в этой перспективе. По сути у него в голове мысль: «У меня никогда ничего подобного в жизни не будет». А если так думать, то ведь и

шагу не сделаешь, чтобы было. Вот и оборвалась дорожка к деньгам...

Мы вообще склонны обвинять состоятельных людей – всех сразу и оптом: все виноваты, все плохие. Но вот я общался с огромным количеством людей, зарабатывающих очень-очень много. И среди них не могу назвать ни одного человека, который бы не прикладывал к этому труда и особенных интеллектуальных усилий. Может, мне просто везет на хороших людей? Но вряд ли. Если бы дело обстояло именно так, как об этом привыкли думать, то я бы, наверное, встречал тех, кто живет припеваючи на «легкие деньги». Так, может быть, дело все-таки в другом?..

Просто большинство из нас не понимает, откуда берутся «большие деньги». Этот вопрос, мне думается, и надо прояснить. Ведь дело здесь не только в усилиях, не в самой их массе – «я много работаю», дело в том, как эти усилия употребляются, каким образом. И правда в том, что богатые люди не слишком вкладываются в производство самого продукта (по крайней мере, не только в него), не стоят у станка. Но они инвестируют свои силы и возможности в создание алгоритмов производства продукта. Если хочешь, можно сказать, что они создают алгоритм зарабатывания денег.

Именно за счет этого ноу-хау они и обогащаются. Если ты придумываешь, как что-то сделать, ты можешь подключить других людей и создать производство. А без наемной силы (это по Карлу Марксу) не бывает большой прибыли. И тако-

ва, надо сказать, вообще структура развития цивилизации. Никто не стал бы заниматься медициной и снимать фильмы, если бы единственным алгоритмом действий являлись бы охота и собирание кореньев. Значит, нашлись люди, которые все это придумали: охоту заменили на животноводство, собирательство – на земледелие, затем появились и медицина, и наука, и культура. Можно без преувеличения сказать, что именно благодаря таким людям человечество не сидит до сих пор в пещерах.

Мы живем в мире, в котором труд измеряется не только временем, потраченным на работу, но во многом – и тем, насколько мы способны привнести в свой труд личную индивидуальность, сообразительность, находчивость, прочие положительные качества и таланты. Когда труд не механический, а в той или иной мере – творческий. И это не легкий труд, как может показаться. Отнюдь. Напротив, это труд адский, потому что тут тебе ни выходных, ни отпусков. Ведь когда ты делаешь что-то, как говорят теперь, креативное, то по большому счету работаешь 24 часа в сутки. Я вовсе не преувеличиваю. Это реальность.

Ой, это точно! Вот я когда статью пишу, думаю о ней постоянно: подбираю фразы, komponую логически разные части, перебираю в голове варианты заголовка. А уж с книгами вообще можно с ума сойти от перенапряжения.

Многим кажется, что у других работа легче, а

зарплата – больше. Просто потому, что на месте «других» они никогда не были. Элементарный пример – журналисты нередко начинают писать книги. И остальные говорят: «Хорошо устроился. Сидит дома, сочиняет в свое удовольствие. Это не то что по пресс-конференциям бегать». Боюсь, прежде я поддакивала своим коллегам. И только когда попробовала эту работу на себе, поняла, насколько писательство – тяжелый, изматывающий труд.

Хотя со стороны и правда: сидишь за компьютером, ни тебе дождь, ни тебе снег...

– Безусловно, человек вполне может работать как работаете – то есть воспроизводить созданный кем-то алгоритм действий. Спокойненько так, восемь часов в течение пятидневной рабочей недели – без привлечения своего таланта, без творчества, но такой труд не будет дорого стоить. Нужно просто принять это как факт и не заниматься потом обсуждением чужих заработков. Живи, наслаждайся жизнью за зарплату, которую тебе положат. Там, где есть лишь воспроизводство продукта, вы никогда не заработаете выше определенной планки. Даже в творческих специальностях – та же журналистика, работа актеров, режиссеров и так далее. Но нужно понимать, что если у тебя отсутствует собственный алгоритм, ты не создаешь рабочие места, а только занимаешь рабочее место, ты очень зависим от ситуации, от работодателей. Большинство ведущих на телеканалах, например, ведут себя как пай-мальчики и пай-девочки, потому что зависят от

руководства. Все, что они умеют, – это транслировать чужую информацию, а значит, легко заменяемы.

– Кстати, о телеведущих, и не только о них. Знаешь, как говорят о людях известных и состоятельных: они оказались в нужное время в нужном месте. И заняли тот или иной пост, или стали вести телевизионную программу, или активно сниматься в кино.

– Да, еще один миф. Я могу представить что-то в этом роде, когда речь идет об эпохальных событиях, и только. Нечто подобное происходило у нас в начале девяностых. В эти годы действительно «нужные места» имели значение. И многие нынешние миллионеры стали таковыми именно потому, что оказались тогда «в нужное время в нужном месте». Но поверь мне, большинство из тех, кто сегодня носит «Гуччи» и «Пакорабан», никогда не держали в гардеробе малиновые пиджаки. Бизнесмены «первой волны» нынче на кладбище с огромными, весьма специфическими надгробиями «Друг Сева! Ты навеки с нами» или «Мы навеки с тобой» – не имеет значения.

Так что «нужное время и нужное место» – затея сама по себе заманчивая, но беда в том, что она ничего и никому не гарантирует. Важно не «оказаться», а соответствовать. Если у вас есть это «время и место», но отсутствует способность реализовать предоставленную возможность, а затем, и это главное, удержаться на достигнутом уровне, то все равно ничего не выйдет. Калифом на час поработаете – и то в луч-

шем случае. Это наивные рассуждения: «Если я там окажусь, то уж я-то, конечно, справлюсь, уж я-то покажу класс!» Больше того, если есть такая установка в голове: «Когда случится чудо, я проявлю себя!» – шансы на успех нулевые. Человек в принципе не понимает самого главного: искомое «чудо», вожаемые «нужное время и нужное место» – есть в нормальной жизни результат приложения усилий, а не старт начинаний. Ну, ждите...

Наконец, огромный вопрос: что такое нужное место и нужное время? Сколько людей на телевидении говорят о психологических проблемах – а результат? Многие психологи, сидя на кухнях, утверждают, что могли бы вести телевизионную программу не хуже Курпатова. У меня сменилось четыре «творческих коллектива», пока мы не встретились с Юлей Бредун и ее замечательными редакторами. Мы сняли шесть вариантов программы, а закрывали меня по-крупному дважды (не считая моего ухода с телеканала «Домашний»). Точнее, оба этих раза программа оставалась, но увольняли Курпатова, требовавшего соблюдать этические правила и не допускать пошлости. На мое место в этих телекомпаниях пробовались лучшие психологи Москвы, десятки специалистов – причем проект был уже готов, все придумано и сделано. Бери – реализуй! Чем не «время и место»? Но даже в этих условиях они не смогли себя проявить, никто из претендентов не справился с поставленными задачами.

Я вспомнила реакцию некоторых моих коллег на

выход в свет нашей с Андреем книги «Секс большого города». «М-да, повезло тебе, что ты с ним знакома», – слышала я несколько раз. Общий смысл высказываний: нам бы такого собеседника, мы бы не хуже сделали.

Что ж, для меня наше давнее знакомство с Курпатовым действительно – огромное счастье. Во-первых, потому что Андрей – человек замечательный, а во-вторых, потому что с ним профессионально интересно. Но, с другой стороны, интервью у доктора Курпатова брали десятки журналистов, значит, возможность подружиться и сотрудничать была у многих. Может, надо быть умной и образованной, надо работать профессионально и добросовестно, чтобы тебя не послали после первого же интервью, а потом еще и предложили написать вместе серию книг?

– Или вот психотерапия, – продолжает Курпатов. – Казалось бы – хорошее «место», работа не пыльная – языком чеши, и все. Да и цены немалой. Нуждающихся – тьма! Рынок – огромный! Сиди, в общем, заколачивай, в ус дуть не придется. Но, я прошу прощения, у нас ни системы оказания психотерапевтической помощи нет, ни готовности населения обращаться за этой помощью нет, ни науки психотерапевтической, честно говоря, при всем желании как-то не обнаруживается. Так, похватали что-то от Запада и давай работать психоаналитиками, прости господи. NLP, гештальт, трасактный анализ, ребефинг... А депрессию от характерологических черт отличить не могут. Сумасшедший дом, да

и только. Вот тебе и «место».

Чтобы добиться успеха в психотерапии, нужно ее создать (в России – это именно так): провести исследования, разработать технологии, все это испытать, проверить, переуточнить в клинической работе. Нужно обучить специалистов, привлечь людей, которым психотерапия показана, объяснить им, чем она хороша, зачем она нужна, справиться с их страхами и предубеждениями в отношении психологии и психотерапии, доказать, что именно ты оказываешь ту помощь, которая им нужна. И это далеко не все. А отучиться полгода на каких-то курсах, прийти сесть в кабинет и заниматься «модной» психотерапией – это только умалишенные с такими планами могут жить. Место хорошее, но оно таким станет, только если в него столько же вложить, сколько в свое время в целину вкладывали, да на всяческих БАМах, дне-прогрессах и беломорканалах.

Огромное количество людей оказываются в нужных местах и в нужное время. Но они не могут понять, что это то самое – «нужное время и нужное место». И даже если им подскажут: «Это то самое место! И время то! Копай!» – разве они начнут копать? Нет, потому что они не место и не время ищут, а хотят, чтобы все случилось само собой – «по шучьему веленью, по моему хотенью», «скатерть-самобранка», «сапоги-скороходы», «барашек, встряхнись» и Конек-горбунок в придачу. «Просыпаюсь я и понимаю, что стал звездой!» Так что все эти нужные места и времена – отговорки

просто, ничего больше.

– Но разве обязательно что-то изобретать? – хочется, конечно, облегчить путь к финансовому благополучию. – Может, достаточно просто хорошо, или очень хорошо, или блестяще выполнять свою работу? Например, в нашем городе всего несколько по-настоящему грамотных корректоров – их имена знают во всех журналах и издательствах.

– Что ж, если корректор пропускает мало ошибок, он будет получать больше заказов. Но это не значит, что таким образом он способен качественно изменить свое финансовое положение. Ведь теперь он может зарабатывать не только за счет увеличения объема работы, но и, если есть такая заработанная популярность, увеличением запрашиваемых гонораров. Это нормально. Если этот корректор делает свою работу лучше, он и получать должен больше.

Но то, о чем я говорил, остается в силе: да, можно, используя некий наработанный алгоритм работы, производить больше продукции и лучшего качества. Например, вырастить больше картошки. А можно... открыть на этом поле площадку для гольфа. Впрочем, тут-то и начинаются все самые важные «но»...

– То есть корректор может однажды решиться и издать собственный журнал? Бесспорное конкурентное преимущество: в нем не будет ни одной ошибки. Конечно, корректору придется смириться с временными трудно-

стями, но никто и не обещал, что будет легко. Важно сделать этот первый шаг, – на мой взгляд, весьма убедительно рассуждаю я.

– Прежде чем про корректора, давай рассмотрим все-таки пример с полем для гольфа. Вполне очевидно, что гольф, в принципе, может принести больший доход, чем поле картошки. Но для того чтобы переквалифицироваться из фермера в хозяина гольф-площадки, потребуется решить массу задач, начиная с оборудования самого поля, заканчивая постройкой небольшого отеля на пять звезд где-нибудь рядышком и работой с двумя, а то и тремя сотнями поставщиков всякой расходной всячины. Я уж не говорю о том, что надо выйти на соответствующие круги – потенциальных посетителей: реклама и то, другое, прочее.

А теперь идея про журнал. Она кажется мне замечательной и вполне может возникнуть в голове у корректора. Но это не может быть идея, взятая с потолка. Если человек, который работает корректором, параллельно занимается еще множеством других дел и проектов, а потому знает рынок и незаполненные ниши... Если он четко определил потребности этого рынка и в соответствии с этим сформировал идеологию журнала, определил целевую группу и уже исходя из этого имеет четкие принципы подачи материала... Если он наработал хорошие связи в системе распространения книжно-журнальной продукции, добился того, что с ним готовы работать рекламные агентства, имеет настоящий рабо-

чий контакт с пишушей братией... Если, в конце концов, он готов аккумулировать все эти свои возможности и наработанные им связи для создания своего журнала – это одно дело. Но если у нас есть такая идея – «А не сделать ли нам журнал?..» – и все, то лучше остаться работать корректором.

Представь себе товароведа, которому мы читаем такого рода нотацию: «Надо сделать первый шаг! Сначала, конечно, будет тяжело, но потом обязательно наступит счастье!» Товаровед этот нас послушает и решит: «Подкоплю денежек на год жизни и открою магазин. Аренда, поставщики, бухгалтерия – это я в курсе. И заживу...» Ко мне на программу однажды пришла такая женщина, в прошлом – главный бухгалтер. В какой-то момент она сочла, что пора развиваться: «Я же все знаю про магазины». Да, трудоспособная и умная женщина, но оказалось, что не рассчитала затраты. Составляла бизнес-план и не учла, что реклама очень дорогая, что будет масса непредвиденных расходов – пожарники, налоговики, бюрократия и так далее. Что это был за бизнес-план? Кроме того, она выбрала узкий сегмент – торговлю обогревателями, но только летом поняла, что товар сезонный. Плюс – не смогла развить фактор эксклюзивности. И до того дошло, что даже запустила дела в бухгалтерии – элементарно не хватало времени. За консультацией к психотерапевту она обратилась в абсолютно расстроенных чувствах.

Так что мне не нравится идея про корректора, которому пришло в голову создать журнал. Решиться на это меропри-

ятие можно, но при условии, что у тебя и энергии предостаточно, и ты уже осуществил для пробы своего организаторского таланта целый ряд более мелких проектов в рамках своей обычной работы. На любой работе всегда можно подобным образом потренироваться, и это нужно делать – искать, брать на себя дополнительную нагрузку, развивать смежные сферы деятельности, не ожидая, кстати, что тебе за твою инициативную стажировку заплатят. Потому что за учебу платишь – ты, а не тебе. А это учеба – пробные бизнесы, пробные проекты.

А я сколько раз читала: главное – сделать первый шаг. И заголовки такие помню – к статьям про успешных бизнесменов и особенно – про бизнесвумен. Из этих текстов получалось, что главный секрет успеха – смелость и способность бросить вызов обстоятельствам. Про предварительную работу никто не рассказывал. Это как дать рецепт вкусного блюда, но «забыть» какую-нибудь маленькую деталь, без которой чуда не произойдет.

– Я ведь не сразу открыл свою клинику, – продолжает Андрей. – Вот кажется, чего проще – снял помещение, набрал персонал, и хорошо. Ничего хорошего. Сначала этот персонал надо подготовить, убедиться в том, что он так выполняет работу, что ею гордиться можно. А на это годы уходят! И они не просто проходят, они были работой заняты – мы осуществили целый ряд больших научных проектов, различные ис-

следования, пробные модели. Плюс работа с больными, плюс популяризация психотерапии. Помнишь, как я пришел тогда к тебе в газету со своей статейкой про психологию? А сколько их было, этих статей?

Потом я работал организатором городского здравоохранения – методическое обеспечение, проведение городских мероприятий (от обучающих семинаров для врачей и открытия психотерапевтических кабинетов в поликлиниках до больших научных конференций). Мы с моими коллегами готовили и реализовывали программы по развитию психотерапии в городе. Из бюджета, хотя мы были бюджетной организацией, нам за все время ни копейки не выделили, кроме имевшихся ставок. Но я находил средства на реализацию этих городских программ – спонсоры, реклама, связи и так далее, и тому подобное.

Параллельно я стал экспертом Лицензионной палаты, подготовил для города программы аккредитации психотерапевтической и сексологической служб, лично занимался аккредитацией коммерческих и государственных медицинских учреждений. И никаких надбавок я за это не получал. Но зато сколько я узнал! И статьи свои печатал даром, и сейчас, кстати, за свои публикации в СМИ гонораров не получаю – главное, чтобы печатали то, что мне кажется важным и нужным.

Да и связи, которые у меня появлялись посредством моей врачебной практики, я мог и в личных целях использо-

вать, а не госпрограммы реализовывать таким образом – «по знакомству», прости господи. И издателя своего, чтобы серию книг по психотерапии сделать, я сам нашел, по подобному «блату». А телевидение – вообще отдельная история! И конечно, я мог отказаться от всей этой бесплатной работы, но, выполняя ее, получил бесценный опыт. Разобрался во многих процессах, понял, как не в теории, а на практике действуют экономические законы, да и многое другое тоже понял.

И вот мы теперь сидим с тобой в небольшой скромной клинике, которая, правда, работает как часы, и за нее не стыдно. И еще у меня масса других проектов. Но все это следствие... Тяжело в учении, легко в бою. Поэтому, если чувствуешь в себе силы, стоит для начала, не ожидая вознаграждения, реализовать что-то в рамках своей деятельности. Твой корректор в курсе, что вывести журнал на рынок – это одноразово потратить несколько сот тысяч долларов? Я вот занимаюсь подготовкой своего журнала, но пока не готов сказать, что читатель сможет увидеть его скоро – большое дело слишком, слишком большое.

– Ну ладно, бог с ним, с нашим условным корректором. Я тебе расскажу про реального и весьма успешного бизнесмена. Я знаю Сергея Григорьевича больше десяти лет. Так вот, он по образованию биолог, но когда началась перестройка, его профессия оказалась не самой востребованной. И он решил не просто сменить работу.

Он вообще выбрал новую сферу деятельности и стал... выпускать строительный журнал. Для того чтобы выпустить тираж первого номера, Сергей Григорьевич продал машину! Ну ведь молодец же! Меня, например, его смелость и вера в победу восхищают! Я бы вряд ли решилась продать машину или заложить квартиру...

– А между биологией и журналом было что-то еще?

– *Ну да, какая-то не очень успешная рекламная газета.*

– Теперь я тебе объясню, как все происходило на самом деле. Твой Сергей Григорьевич оказался в издательском бизнесе – сложилось так. И сложилось не слишком хорошо (как и следовало ожидать): в производстве газеты не смог свести дебет с кредитом. Но появились первые знания и первые знакомства. И он не от храбрости, а от умения воспроизводить свое ноу-хау – рекламную газету – предложил людям из строительной промышленности свою идею. И, я уверен, не просто предложил. А подумал предварительно. Хорошо подумал. Посмотрел: отрасль – огромная, развивается – активно, а своего корпоративного, объединяющего СМИ не имеет. В издательском бизнесе – есть (и журнал есть, и газета), в медицинском – есть, в фармакологическом – масса, в ювелирном – и то есть! А в строительном? Нет! И он нашел этих людей, понял их нужды, актуализировал, так сказать, латентную потребность, подумал, откуда получит средства на то, чтобы после первого тиража иметь возможность напечатать

второй. И еще о сотне других вещей подумал, раз дело состоялось...

То есть у него на момент принятия решения о продаже машины было четкое представление о том, что он делает, на что рассчитывает, какие действия должен предпринять. Кроме того, он имел опыт – не корпоративный журнал, конечно, ну так – рекламная газета. Общался уже и с рекламодателями, и с системами распространения и понял, вероятно, к этому времени, что читателю нужно. Вагон работы! И он, прежде чем остановиться на этом строительном бизнесе, поверь мне, осуществил огромную массу телодвижений, чтобы понять, где он может быть эффективен, где его дело станет прибыльным. И для меня подвиг Сергея Григорьевича, дай Бог ему здоровья, не в том, что он продал машину, а в том, что он, будучи биологом и оказавшись в ситуации, когда нужно было бороться за выживание, не впал в депрессию, а задался вопросом: «Где я могу быть нужным, где я могу быть востребованным?» И в этом он для меня герой. И я тебе целый список могу привести таких успешных, более чем успешных, замечательно успешных биологов. Хочешь, начнем? Например, Константин Львович Эрнст... Кандидат биологических наук, кстати говоря. Владимир Владимирович Познер... Нормальное начало хорошей беседы? Вот. А ты говоришь – машину продал... Эх.

– А я вот иногда ругаю себя: надо было не квартиру покупать, а вложить деньги в какой-нибудь бизнес. Ну

что-то создать такое перспективное, что бы сейчас работало и приносило мне прибыль.

– Шекия, расскажи мне о своих амбициозных планах.

– Честно? Ну, я сижу, а денежки идут. В смысле, что есть какой-то бизнес (не понимаю пока, какой именно), и он приносит деньги. А я наслаждаюсь жизнью.

– Нет, Шекия, это не амбициозные планы. Наши достижения всегда соответствуют нашим амбициям. Это общее правило, которое надо усвоить накрепко. Скажу по секрету, что так живут все крупные компании – если они не ставят перед собой таких планов, которые, казалось бы, невозможно выполнить, они не развиваются. Только если компания ставит перед собой задачи, которые выше и серьезнее ее нынешних возможностей, она по-настоящему мобилизуется и создает что-то действительно стоящее.

Переводя этот принцип на жизнь обычного человека – если вы хотите стать заведомо, надо стремиться к должности заместителя начальника всего производства, а лучше – прямо в начальники метить. Когда метишь прямо в начальники, то должность заведомо кажется тебе естественной и нормальной: «Конечно, я гожусь в заведомо! Еще бы!» Ты чувствуешь себя так, словно бы ты ее уже получил. Начинаешь думать и действовать соответствующим образом. Справляешься на все сто.

Это психологический фокус – чтобы пройти барьер, надо (не расслабляясь, разумеется) видеть, представлять себе

то, что ты делаешь уже *за этим* барьером, то есть как будто он *уже* преодолен. Был в свое время такой философ – Ганс Вейингер. Он не слишком известен. Я узнал о его существовании только потому, что о нем говорит Альфред Адлер, на которого Вейингер произвел очень сильное впечатление. Ну так вот, этот Вейингер создал то, что принято называть «философией как будто». Суть ее в следующем: человек мотивируется «фикциями», ожиданиями будущего. Прошлым мотивироваться нельзя. Только будущим, и чем «фикция» значительнее, тем успешнее движение. Я бы не слишком доверял этой теории, как и любой другой философии, если бы ее в опытах на собаках не доказал Петр Кузьмич Анохин – наш величайший физиолог. В его теории функциональных систем это называется акцептором результата действия. Впрочем, я отвлекся...

Главное, что эта «фикция», Шекия, должна быть – внятной, понятной, прописанной. А «я сижу, денежки идут» – это не фикция, это химера какая-то...

В общем, возвращаясь к разговору о твоих амбициозных планах, слава Богу, что ты вложила деньги в то, что для тебя имело на тот период реальное значение – купила себе квартиру. Прекрасная инвестиция! И ведь когда ты приняла решение копить на квартиру, ты себя уже видела в этой квартире. Квартиры не было, но был амбициозный план. И результат оправдал все ожидания! Но было бы просто ужасно, если бы тогда, несколько лет назад, не имея никакого внят-

ного амбициозного плана – что, к чему и как – ты бы сказала себе: «Деньги надо куда-нибудь вложить!» И стремглав, полагая, что наличие денег делает тебя бизнесменом, действительно вложила бы их куда-нибудь. Вложила бы и с превеликим успехом прогорела.

Это огромное и страшное заблуждение: сейчас я заложу квартиру, машину, детей, все на свете и начну бизнес. Сначала должно быть дело, и тогда средства сами под него найдутся. Ну, не совсем сами, разумеется, но в целом это будет уже, что называется, «рабочий процесс», а не заоблачные витания. Итак, меняем акценты! Никакой маниловщины – куда вложить деньги? Правильная позиция звучит следующим образом: у меня есть проект и я ищу под него финансовое обеспечение. И, разумеется, прежде чем повторить эту мантру десятков-другой раз, нужно этот проект иметь. А иметь проект – это не просто идея, но и способ ее воплощения – чем конкретнее, тем лучше.

Денег, кстати, в этом мире неприлично много. Это к вопросу, что деньги под дельные проекты всегда найти можно (особенно если не забывать учитывать интересы, предпочтения и вкусы потенциального инвестора). Если ты не в курсе, что дело обстоит именно таким образом, посмотри, что такое бюджеты стран, почитай журнал «Форбс», который все время старается подсчитать, у кого сколько денег в кармане. Денег – масса. Государства с ума сходят, пытаются уменьшить их количество, потому что они множатся и множатся, словно

в них вместо целлюлозы дрожжи впечатывают. Все это называется небезызвестной нам «борьбой с инфляцией». Так что с деньгами как раз никакой проблемы нет, проблема в отсутствии внятных идей и амбициозных проектов.

Нужно понять это – сами по себе средства ровным счетом ничего не дают. Ценность представляют собой идеи и люди, готовые принимать решения и брать на себя ответственность. Не хватает и тех, кто понимает, что бизнес – это ноу-хау, а не вложил-вынул. Причем и само это ноу-хау обычно понимается нами очень узко, а потому – неправильно. На этом и горят все горе-левши. Недостаточно иметь некий особенный дар, талант, способность, умение производить уникальный продукт. Необходимо также иметь представление о том месте, пространстве, где этот продукт или талант заиграет во всем своем блеске. А имея такое представление, нужно и алмаз этот гранить соответствующим образом, чтобы он вошел в оправу и только выиграл от этого, а не проиграл.

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.