

ПОКОЛЕНИЕ

*Хорошо там, где я есть.
Улучшения начинаются с меня.
Улучшая себя, я улучшаю мир вокруг себя.
Я ответственный.
Реформа начинается с меня.*

Иван Сорокин

Иван Сорокин

Поколение

Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66612736

Поколение: Проект Livres; Москва; 2021
ISBN 978-5-6045118-4-8

Аннотация

Кто я? В каком мире я живу? Чему учу своих детей и кем они вырастут? В какой стране мои дети окажутся через 20–30 лет?

Эта книга про боль о потерянной стране и великих умах России, чьи потомки (мы с вами) теряют идентичность, сопричастность к достижениям, прорывам, истории нашей Родины. Но все те ценности, традиции и философия, что были утеряны и забыты, уничтожены и переписаны, будут собраны вновь.

Иван Сорокин, предприниматель, создатель сети частных детских садов Smile Fish, предлагает практические инструменты и технологии, которые позволят воскресить все, что было утеряно; помогут вернуть настоящего русского человека, взрастить и воспитать новое поколение лидеров, исследователей, первооткрывателей и просто счастливых людей. Эта книга – реформа. Реформа огромной страны, которая начинается с реформы самого себя.

Содержание

Предисловие	7
История Smile Fish: от матери к сыну	13
Часть I. Российский вопрос	30
Глава 1. Сила национальной идеи и беда ее отсутствия	30
Глава 2. Молодые родители XXI века, или Поколение без традиций и преемственности	36
Глава 3. Уроки прошлого: чему нас мог бы научить Советский Союз или Российская империя	42
Глава 4. Недостаток ответственности и сила «богатого» мышления	49
Глава 5. В поисках утраченного видения	60
Глава 6. Человек и его дело	73
Глава 7. Начинать нужно с детства	76
Глава 8. Главные цели и промежуточные победы	81
Часть II. Образ русского человека в России и за рубежом	91
Глава 9. Как было раньше	91
Глава 10. Формула перемен	97
Глава 11. D – неудовлетворенность и русский человек	100

Глава 12. V – видение. Национальная гордость и национальный стыд	105
Глава 13. F – первые конкретные шаги. Когда можно не воевать с миром, а учиться у него	110
Глава 14. R – сопротивление изменениям	113
Глава 15. Пирамида логических уровней развития. обновление образа русского человека	114
Глава 16. Мы в глазах других людей – изменения возможны	127
Часть III. Наследие закончилось	130
Глава 17. Родители и дети	130
Глава 18. Что такое наследство?	134
Глава 19. Сила сознания	138
Глава 20. Основы, живущие вне трендов	143
Глава 21. Взгляд в будущее	150
Конец ознакомительного фрагмента.	156

Иван Сорокин

Поколение

© Текст, оформление. Иван Сорокин, 2021

© Издание. Проект Livres, 2021

* * *

Однажды моя мама проводила обучение для владельцев и воспитателей детских садов. Она предложила всем собравшимся закрыть глаза. Мама подошла к каждому из них и аккуратно положила что-то крошечное в ладонь.

– Теперь, – сказала она, – вы можете раскрыть свою ладонь.

Что вы видите, что вы держите в руках? – спросила мама.

– Зернышко, – сказал один из участников.

– Яблочное семечко, – ответил другой.

– То, что осталось от яблока, – предположил следующий.

– Знаете, что держу в руках я? – сказала она.

Это огромный яблоневый сад – красивый и зеленый, здесь много больших деревьев и изобилие плодов. Маленькое семечко, зажатое у вас в ладони, имеет потенциал целого леса. Но главное, что возможность вырастить этот густой и здоровый лес есть у каждого.

Эту книгу я посвящаю Сорокиной Наталье Юрьевне – моей маме, которая внесла самый большой вклад в мою жизнь, став тем семенем, превратившимся в безграничный яблоневый сад!

И застроятся потомками твоими пустыни вековые: ты восстановишь основания многих поколений, и будут называть тебя восстановителем развалин, возобновителем путей для населения.

Ис. 61:4

Предисловие

Осенью 2019 года я отправился в экспедицию в Папуа – Новую Гвинею, чтобы подняться на высочайший вулкан Австралии и Океании – Гилуве. Он входит в особую программу «7 вулканов» – это коллекция восхождений на самые высокие вулканы семи континентов планеты.

Горы не бывают простыми. Восхождение на вершину – это одновременно увлекательное путешествие и вызов самому себе, испытание на выносливость как физическую, так и моральную.

Экспедицию на Гилуве мы организовали небольшой командой из Москвы. Прямых рейсов в Папуа – Новую Гвинею из Москвы не существует, поэтому нам предстоял долгий, изматывающий путь на другой конец мира.

Мы летели через Стамбул и Сингапур, откуда уже смогли добраться до столицы Папуа – Новой Гвинеи Порт-Морсби. Это один из самых опасных и криминальных городов в мире. Оттуда с пересадкой мы вновь вылетели. На этот раз в город Маунт-Хаген. Весь путь занял у нас 36 часов. Наверное, это было самое длительное путешествие в моей жизни.

Маунт-Хаген расположен в горном регионе на высоте более 1500 метров над уровнем моря. Нам нужна была адаптация к такой высоте и к новому климату. Мы приступили к подготовке к восхождению.

Папуа – Новая Гвинея со всех сторон окружена океаном, поэтому у этого места свои особенности. У нас ушло два дня на то, чтобы привыкнуть к климату. После мы отправились к горе.

Самое главное, что отличало гору Гилуве от других, – ее невидимость. Когдаходишь, например, к горе Килиманджаро, высочайшему вулкану в Африке, то видишь вершину горы и понимаешь, что через несколько дней (5 или 8, в зависимости от высоты горы) будешь на вершине. Но самое важное, что уже у подножия горы можно увидеть ту цель, к которой стремишься, где должен оказаться.

Естественно, тебе может быть страшно, глаза не верят, что возможно так высоко подняться. Они обманывают, вселяя страх, а мозг не понимает, как вообще возможно туда дойти. Но шаг за шагом, поднимаясь все выше и выше, когда цель ясна, появляются силы дойти туда. До этой цели, на которой фокусируешь свой взгляд, все свое внимание, чтобы поднять над головой флаг победы, доказать себе, что смог достичь поставленной цели.

Сложность же вулкана Гилуве была в том, что мы не видели вершину, его пик. Даже когда готовились к экспедиции в Москве, мы не могли найти изображения этой горы. Итак, мы добрались до труднопроходимых джунглей.

Нас сопровождала команда папуасов – местные жители, которые обслуживали нашу экспедицию и обеспечивали нашу безопасность. Это совершенно удивительные люди. Ко-

гда мы спрашивали у них направление или время, они отвечали каждый раз одно и то же: либо говорили идти прямо, либо сообщали, что нам предстоит еще 10–15 минут пути. Но проходило 4 часа, и мы вновь слышали: «Идем прямо, нам еще 10 минут».

Папуасы часто даже не знают своего возраста, не ведут счета и, естественно, совершенно не ориентируются во времени. Поэтому каждый раз вместо 5–10 минут мы проходили очередные 6–7 часов до новой точки лагеря.

Мы шли через густые, непроходимые джунгли, постоянно поднимаясь в гору. Менялся климат, и менялось давление. Было тяжело. Но тяжелее всего было потому, что мы не видели самой горы. Этой горы как будто не существовало, но нужно было продолжать куда-то идти. Куда – неизвестно.

Пейзажи постоянно менялись. Это совершенно другой мир, другая природа: водопады, горные реки, фьорды – безумная красота. Но временами шел такой ливень, что нас практически смывало. Мы шли через заросли папоротников и болота, под солнцем и под проливным дождем. С головной болью, давлением, тошнотой – у некоторых началась горная болезнь. Это было действительно изматывающее путешествие.

Прошло несколько дней, но пик горы мы так и не видели. Саму вершину, высшую точку Гилуве мы увидели за несколько часов до финального штурма. Но самое интересное наблюдение я сделал позже. Когда у нас совершенно

не осталось сил, мы были полностью истощены, а половина группы уже планировала повернуть назад, перед нами появилась потрясающей красоты гора, вулкан Гилуве.

Практически отвесная скала с опасными участками. Мой мозг внушал мне одну идею: «У тебя нет сил, это просто невозможно сделать». Но как я был удивлен, что, несмотря на весь страх и сложные отрезки в финальном штурме, мы смогли всей группой подняться на вершину вулкана меньше, чем за час.

Трудность восхождения на вулкан была не в высоте или окружающих его джунглях. А в том, что весь наш подъем мы не видели конечной цели. Но мы знали, верили и надеялись, что гора существует, она есть, и мы будем на этой вершине однажды.

Именно там, на другом конце мира, на границе с небом ко мне пришло ясное видение нового прекрасного будущего: картины улучшений и перемен. Меня переполнило глубокое чувство веры, что это видение возможно осуществить и уже сегодня к нему можно прикоснуться. Вместе с верой было и четкое понимание того, что необходимо делать и с чего начать.

К тому моменту у меня уже была своя семья, за плечами годы преподавательской и коучинговой работы, а также успешный проект сети домашних детских садов, работающих более 30 лет.

Я понимал, что накопленный мной лично и моей семьей

опыт, подтвержденный практикой, должен был быть сохранен. Более того, я понимал, что если бы мы масштабировали наш подход, то смогли бы оказать реальное влияние на современных родителей, потерявших в сложной и разрозненной системе образования.

В свое время моя мама Наталья Сорокина так описывала эту ситуацию: «Все мы становимся родителями в определенное время и вынуждены быть педагогами для своих детей: наставлять, учить, исправлять, если что не так. Правильно мы это делаем или нет, об этом никто не задумывается, это никого не волнует».

Откуда мы берем эти знания? Нас не учат этому в школе. Добывать знания самостоятельно из книг? Не каждый на это способен. И потом, что тут неясного? Мы же как-то выросли. Значит, воспитываем так, как это делали наши родители. Отсюда и результаты.

Реформа образования – это моя вершина Гилуве. Она существует. Я не вижу, сколько мне до нее идти. Я даже не вижу той точки, к которой мне идти. Но однажды мы окажемся на ее вершине. Это точно. Это возможно, это нам под силу. Главное – начать восхождение.

Мое внутреннее ощущение говорит мне, что эта вершина существует, а мы уже в пути. Восхождение началось.

Книга, которую вы держите в руках, – это не сборник мейнстримовых советов или пособие по выживанию. Нет, это особая философия и практическая инструкция по вос-

питанию нового поколения людей, которые по-настоящему улучшат нашу страну.

Она вобрала в себя опыт десятилетий работы с детьми, глубокое понимание проблем воспитания и образования, в которые погружены современные родители. И главное, что она сформировала образ будущего поколения. Поколения лидеров, исследователей, первооткрывателей и просто счастливых людей. И мы с вами можем их воспитать.

Иван Сорокин, 2021 год

История Smile Fish: от матери к сыну

Я – Иван Сорокин, предприниматель, практик и многодетный отец. Каждый день я вижу, как меняются мои дети и как развиваются воспитанники сети наших детских садов Smile Fish. Я наблюдаю за тем, как вложенные в ребенка время, слова и ценности формируют его личность.

То, что вас ждет впереди, является не просто рассказом о тонкостях воспитания и возможностях совершенствования образовательной системы. Нет, это история о силе ответственности перед лицом воспитания нового поколения. Поколения сильных, талантливых, целеустремленных и счастливых людей.

В основе этой книги – результаты исследования эффективности современной системы образования. В ней собраны практические инструменты и решения, которые позволят поднять уровень образования нового поколения детей.

В основе каждой описанной в книге технологии и практической рекомендации лежат философия и фундаментальное представление о воспитании личности. Кроме того, я провел исследование исторических фактов и проанализировал, что именно послужило росту нашего государства в период его расцвета, какие люди его строили, кем они были и какими

ценностями руководствовались. Всё это дает нам ключ к пониманию необходимости перемен и их своевременности.

Наша история начинается в 1985 году в Хабаровске, когда был открыт первый домашний детский сад Smile Fish. Его создала Наталья Сорокина, моя мама. Тогда, в конце 1980-х, у нашего детского сада еще не было названия, никто не собирался развивать его в целую сеть по стране. Просто у одной женщины было желание – воспитать своего сына, то есть меня.

Детям, рожденным в СССР, полагалось место в детском саду по месту жительства, от предприятия, завода, госучреждения. Чуть ли не в каждом дворе стояли эти большие муниципальные обители советского воспитания.

Я был первым ребенком, не удивительно, что маме хотелось быть как можно ближе ко мне. Поэтому она попробовала не просто отдать меня в детский сад, но и самой устроиться туда на работу.

Дело в том, что моя мама всегда любила детей. Как-то, вспоминая свое детство, она рассказывала, что ее всегда окружали малыши:

– Это был мой мир. В детском саду в пять-шесть лет я придумывала сказки, раздавала роли. При этом мои ровесники слушались меня. Я умела гасить конфликты и делать так, чтобы все были довольны. Уже тогда я выступала в роли педагога, и у меня это хорошо получалось.

Она была истинным педагогом по призванию.

После встречи с руководством детского сада, который мог стать новым местом работы для моей мамы и вторым домом для меня, на пути к выходу, она услышала какой-то неприятный гул. Мама заглянула краем глаза в одну из групп, а там – крик воспитателя и перепуганные дети.

Наверное, тут можно было бы сдаться перед системой, отдавшись на ее милость. Но мама выбрала другой путь. «Вы мне не подходите», – подумала она, вышла на улицу и больше никогда не возвращалась в эти стены.

То, что мама увидела, совершенно не совпадало с ее представлениями о воспитании. Она всегда была противницей деспотических и авторитарных подходов к детям, где сам ребенок становится скорее помехой в глазах воспитателя. Поэтому перспектива моего взросления в таких условиях ее совершенно не устраивала.

Как вы поняли, документы заведующей так и не отдали, а моя мама начала строить собственный детский сад, потому что была уверена: ребенок должен расти не только в социуме, но и в любви. За кухонным столом, после ужина они с отцом сели и написали самое простое в мире объявление, которое в будущем изменило жизнь нашей семьи навсегда: «Возьму нянчить детей».

Уже следующим днем звонок в нашей квартире почти не затихал. К удивлению родителей, их предложение вызвало огромный отклик. Люди приходили, просили взять их детей. Стало ясно, что многих родителей отталкивала обезличен-

ность муниципальных групп, где система априори не подразумевала персонализированного подхода к детям.

Наконец, из десяти заявок в первые несколько дней родители взяли четверых малышей. Так был создан первый домашний детский сад, который разместился в нашей типовой трехкомнатной квартире.

В СССР не существовало такого явления, как очередь в детский сад, но у родителей всегда были клиенты. У мамы не было цели заработать на своей группе. Она хотела дать детям, и в первую очередь мне, гармоничное воспитание, но вскоре оказалось, что организация домашнего детского сада может приносить прибыль.

Так вышло, что к идее расширения ее подтолкнул друг семьи. Как-то в разговоре он подсчитал, что мама с несколькими детьми в группе получает зарплату на уровне инженера на его заводе, и предположил, что, добавив нескольких детей, она сможет зарабатывать на уровне директора.

К слову, моя мама была воспитателем от бога и слово «бизнес» не знала. Поэтому, когда ей сказали, что она может существенно повысить свои доходы, мама не придавала этим словам особого значения.

Она просто любила детей и обожала свою работу. Самое забавное, что мама никогда не задумалась над словами о расширении и вспомнила этот разговор только спустя 20 лет, когда семейный бизнес уже построился.

Абсолютное погружение в свое дело – наверное, в этом и

был секрет невероятного успеха нашей сети домашних детских садов. Мама была предана своей профессии и своим воспитанникам, ее отношение было видно в каждом ребенке.

Поэтому нам не нужно было рекламы: сарафанное радио обеспечивало самый естественный рост маленькому семейному предприятию. Люди шли, приводили одного ребенка, потом второго, потом рекомендовали своим друзьям, а те – своим.

В какой-то момент родители поняли, что площади своей квартиры уже не хватает, и стали искать новые помещения. Так появились первые филиалы. Больше чем за 30 лет Smile Fish вырос в сеть детских садов по Хабаровску, потом – всей России и выпустил тысячи счастливых детей. При этом у нас никогда не было рекламных вывесок.

Я сам был частью этой истории с самого начала, но ее активным участником стал намного позже.

Пока сеть развивалась и открывались филиалы, я учился, организовал музыкальную группу, поступил в университет, но в поисках мечты бросил все и уехал за тысячи километров в другую страну, чтобы записать там первый альбом группы.

Мне повезло оказаться в окружении состоявшихся людей, которые в своей работе выступали за идею тотальной реформации предпринимательского и бизнес-сообщества. Со встречи с ними началась новая глава моей жизни.

Среди моих знакомых был предприниматель, который

занимался разработкой настольных бизнес-игр, обучающих людей определенным навыкам, например, коммуникации, планированию, целеполаганию, тайм-менеджменту.

Он считал, что реформировать сообщество лучше через один из наиболее эффективных инструментов для человека, через естественную форму деятельности – игру. Поначалу, мы с друзьями не могли поверить в перспективность такого подхода, но сегодня я бы это списал на нашу неопытность.

Наши новые партнеры занимались не только развитием личных предприятий, но и были организаторами больших общественных мероприятий. Однажды мы присоединились к ним, став соорганизаторами ежегодного фестиваля «Белые ночи».

Традиционно там собирались творческие люди, молодые предприниматели. Тысячи человек приезжали на две недели, чтобы поучаствовать в мастер-классах, дискуссиях, послушать хорошую музыку и просто отдохнуть.

Именно на фестивале мы организовали свои первые игры. И оказалось, что сотни взрослых людей были готовы с 10 утра и до 6 вечера стоять в очереди, чтобы принять участие в игре.

Им больше ничего не было нужно – ни воды, ни солнца, ни природы, ни других развлечений. Сказать, что мы были удивлены, все равно что ничего не сказать. Этот опыт изменил нас всех.

Чтобы закрепить то, чему мне удалось научиться во вре-

меня проведения бизнес-игр, я прошел дополнительное обучение в Международном Эриксоновском Университете коучинга (Erickson International University Coaching).

У меня были крупные клиенты: «РЖД», «СТС Медиа», «Ренессанс страхование», «Башнефть», Exxon Mobil, Total и многие другие. Мне удалось подняться на довольно высокий уровень коучинга, я помогал компаниям в повышении продаж и качества ведения переговоров, обучая топ-менеджмент.

В 2014 году меня пригласили на масштабный проект, в рамках которого требовалось настроить работу сразу трех подразделений заказчика в Москве, Петербурге и Монако. Контракт требовал абсолютного продвижения, и переезда в Москву.

К 30 годам у меня был достойный опыт управления компанией и налаживания финансовых показателей за счет увеличения продаж. При этом моя позиция позволяла совмещать работу с семейным делом.

У родителей все было неплохо, бизнес развивался. Помню, как однажды, я стал спрашивать их о продажах, лидогенерации, пролонгации договоров, но они не поняли меня, отметив, что в таких вопросах нет необходимости.

Дело в том, что для них не существовало в принципе такой необходимости. Клиенты искали их сами. Без рекламы и продвижения.

Все объяснялось спецификой ниши. Если в других компа-

ниях продавцу после сделки нужно было искать новых клиентов, то здесь, подписав один контракт, родители получали клиента на следующие 5–6 лет.

Более того, у них не было потребности в том, чтобы формировать ценностное предложение, потому что людей не нужно убеждать в необходимости отдавать детей в садик, они сами ищут такую возможность. Я был поражен этим фактом. «Золотая жила, – подумал я».

Поэтому, в самом начале, как предприниматель, я увидел в развитии сети детских садов перспективу, деньги: ниша была сформирована, и при минимальных усилиях можно было начинать зарабатывать. Буду честен, в саму идею я влюбился позже. И сейчас это уже намного больше, чем деньги.

Но тогда меня привлекла именно надежность финансовой модели. Поэтому, когда моя жена забеременела нашим первым ребенком, мы в определенном смысле повторили путь моей мамы: в конце 2015 года сняли помещение, в начале 2016-го открыли первый садик в Москве, а спустя почти полгода родилась наша дочка.

Мы позиционировали свой бизнес как садик для своего ребенка, очень быстро смогли набрать нужную группу и оказались в деле.

Близкие друзья наблюдали за тем, как моей супруге удалось управлять всеми процессами, параллельно воспитывая ребенка, и вскоре заговорили о том, что хотели бы так же. Мы стали думать о том, как это можно сделать, и нашу-

пали идею франшизы.

Мою маму, Наталью Сорокину, изначально смущала такая перспектива, потому что она привыкла брать на себя личную ответственность за развитие каждого из наших детских садов и понимала, что лучше нее никто не сделает.

Когда я впервые заговорил о продаже франшиз, она долгое время не могла меня понять, как можно их продавать. «В каждый детский сад нужно свое сердце вложить, потому что это не бизнес, а служение», – говорила она.

Сохранив ее подход, мы создали франшизу. Опыт моей мамы, особые сформулированные ею ценности и философия уникального подхода к каждому ребеночку, бережное отношение и забота о каждом малыше легли в основу нашей компании. Smile Fish – это служение!

У нас не было рекламы, по сути, мы просто говорили, что садик Smile Fish открыла любящая мама для своего ребенка, и это всегда располагало к себе. Первый свой садик мы открыли для своей дочери.

Позже, когда наши друзья стали приобретать франшизу, мы обратили внимание на курьезные совпадения. Например, знакомые женились, интересовались нашим делом, открывали свой сад – и тут узнавали, что тоже ждут ребенка.

И таких историй у нас с десятков. Магия срабатывала, и у нас даже появилась внутренняя легенда: если вы хотите детей – покупайте нашу франшизу.

Спустя несколько лет компания Smile Fish открыла бо-

лее 30 садов. Заодно мы значительно улучшили демографию страны (я серьезно).

Каждый раз, когда я видел искренние и позитивные отклики наших клиентов, понимал, что все больше влюбляюсь в семейное дело. Теперь это уже был не просто бизнес, я осознал, что моя цель затрагивает культуру воспитания.

Мы работали с малышами, видели, как меняются даже самые сложные детки, как с преодолением трудностей меняются и их родители.

Однажды я посетил один из наших садов утром. В группе 12 детей делали утреннюю зарядку. И я увидел в них новых, измененных людей, которые выросли в нашем садике. Это были 12 людей нового поколения.

За 35 лет работы внутри сети нам удалось изучить систему образования изнутри, мы видели ее недочеты и даже ошибки, понимали, какие методики работают, а какие – нет. Мы выпускали из наших стен детей, умеющих дружить, работать в команде, ставить цели и добиваться их, стремиться к знаниям.

Но, к сожалению, часто мы узнавали, что, пройдя школу, они теряли весь свой запал, выходили слегка потерянными и уже довольно неуверенными в себе людьми.

Основываясь на своем опыте, мы стали разрабатывать собственную концепцию воспитания, учитывающую пробелы в современном обществе, которые мы наблюдали каждый день.

Например, убежденность родителей в том, что учиться нужно на скорость, словно тот, кто выучит таблицу умножения раньше, сможет добиться в жизни большего успеха. Они приводят детей в три года и просят подготовить их к школе.

Но не образование делает человека человеком, а воспитание. Оно первично, потому что формирует личность, закладывает фундамент характера. Человек может стать выдающимся интеллектуалом, но кем он будет без ценностного фундамента? Какую семью он построит? Каких детей вырастит? Какие люди будут его окружать? Какое общество сложится из таких людей?

Одни энциклопедические знания не помогут ребенку стать гармоничной личностью. Понимая это, моя мама разработала концепцию «**Пирамида взросления**». На примере человека, как триединой сущности духа, души и тела, она строилась на фундаменте трех сфер:

- интеллектуальная (способность искать знания);
- эмоциональная (формирование фундамента характера);
- физическая (привитие любви к спорту, активности, здоровому образу жизни).

Тут можно было бы отметить, что отнесение души к эмоциональной сфере человека, является скорее вопросом философским, чем научным. И если в отношении тела не возникает необходимости уточнить его принадлежность к области физического здоровья, то две другие категории я позволю себе уточнить так, как их видела автор.

Итак, говоря о развитии душевных качеств, следует иметь в виду эмоциональный интеллект, а вместе с ним и способность устанавливать гармоничные, человеческие отношения. Под развитием же духа мы имеем в виду интеллект, а значит, и осознанность, логику, мышление.

Пирамида – это самая устойчивая фигура, поэтому если мы игнорируем какой-либо из ее элементов, то ставим ее под угрозу если не разрушения, то повреждения. Но мы говорим не о структуре фигуры, а о развитии личности, поэтому и риски намного выше.

Основываясь на концепции «Пирамиды взросления», мы также разработали **колесо ценностей Smile Fish**, в котором прописали 10 ключевых направлений развития личности ребенка. Сегодня, когда за нашими плечами тысячи реальных историй детей и их семей, десятилетия надежной репутации, мы можем с уверенностью говорить о том, что наши разработки себя оправдывают.

Более того, наш опыт позволяет наблюдать разницу в выпускниках Smile Fish и других учреждений. Мы видим, что акценты настолько сместились, что фокус оказался почти потерян. Люди не знают, как действовать, чтобы вырастить лидера, чемпиона, как помочь своему ребенку стать гармоничной личностью.

Интернет сыграл нам в минус: основываясь на обрывках информации, без углубления в тему, родители стали загружать своих детей всем подряд. С учетом того, что сегодня

любой прохожий может назвать себя спикером и собрать тысячи читателей на громком заголовке, возникают проблемы.

Вы только задумайтесь, сегодня мы – потерянное поколение, которое живет в трижды разрушенной за XX век стране. Она считается великой, но не осталось ли ее настоящее величие в прошлом, когда мы были империей, когда мы были державой номер один?

Возникает интересный момент: дело в том, что сильной страну делают люди. Но что же было особенного у наших предков, без чего мы остались сегодня? Когда вы в последний раз слышали такое выражение, как «честное купеческое слово»? Да хотя бы просто «честное слово»? А «договор дороже денег»? Куда все это исчезло?

Как работодателю, мне хорошо видны плоды современной системы образования. Занимаясь развитием нашей сети, я часто нахожусь в поиске новых специалистов, людей, которые были бы преданы своему делу и умели заботиться о детях.

Поэтому на собеседованиях я вижу много молодых выпускников. И часто это не сильные специалисты, погруженные в выбранную специальность, нет, это некие «среднестатистические менеджеры».

Что я имею в виду: людей, которые учились 5 лет, но окончив институт, так и не приобрели практических профессиональных знаний, это некие универсальные люди, которые в теории умеют все, а по факту – ничего.

Мы не видим новых Ломоносовых, Менделеевых и Чайковских, потому что сегодня среди студентов и школьников выделяют не таланты, а тех, кто умеет тише сидеть за партой. Пятерка в обмен на покорность – вот современная идея воспитания и образования.

Только будет ли эта пятерка важна во взрослой жизни – вопрос относительный. Посмотрите на успешных, выдающихся людей: очень часто их считали троечниками, а сегодня они стали предпринимателями и нанимают своих друзей-отличников.

Вы могли бы заметить, что высокие баллы важны для мотивации учеников. У меня есть личный пример опасной диктатуры оценки. На момент написания данной книги моей младшей сестре 11 лет. Недавно мне позвонили родители и попросили помочь выполнить домашнее задание по английскому языку вместо нее.

У меня возник вопрос: «Зачем?». – Ответ: «Чтобы она получила хорошую оценку». Хорошо, я напишу вместо сестры текст, и тогда возникает новый вопрос – а зачем она ходит в школу? За оценками или реальными знаниями?

Зачем убивать время, самый драгоценный ресурс в нашей жизни, на пустое «просиживание штанов»? Вероятно, нужно поменять подход или сместить акцент на то, чтобы накапливать практический опыт, и тогда обучение в школе станет более эффективным?

Поэтому я говорю о том, что сегодняшняя школа – фор-

мат, который неприемлем на текущий момент. Мы живем в реальном будущем, а школа продолжает учить за партами в формате лекции – малоэффективный подход.

В институте картина не сильно меняется: мы вновь садимся за стол и зубрим «нужные данные», потерявшие актуальность уже в прошлом году. Хотя нам с вами доступны последние разработки, есть множество проверенных техник, которые у нас на глазах применяют гении современного рынка, компании мирового топ-100. И все это находится в свободном доступе. Но мы упорно игнорируем новое и эффективное, хватаясь руками и ногами за парты, потому что так привыкли.

Раньше в школу или институт шли за знаниями, которых негде было больше найти. Но сегодня они буквально у вас в руках – в ваших смартфонах и доступны в считанные секунды. За всем этим не успевает совершенно неповоротливая система образования.

Пока она реформирует одну ступень, мир перескакивает на пять вперед. В кибернетике существует такой закон:

в любой системе самый гибкий элемент становится управляющим.

Пока мы не вернем образованию пластичность, оно продолжит отставать.

Книга, которую вы держите в руках, призвана показать, что вернуть системе гибкость не так сложно.

В частности, поговорим о том, что нас удерживает от из-

менений, рассмотрим техники, которые помогут нам сдвинуться с мертвой точки и увидеть перспективу.

Мы обсудим пути реформы образования, практические решения: фундаментальные представления об устоях личности, набор знаний и навыков, необходимых современному человеку, подготовку учителей и модернизацию школ для того, чтобы сами их здания мотивировали учеников к исследованиям и поиску знаний.

От детского сада до института я постарался собрать воедино самые эффективные техники преподавания.

Нас ждет большой путь. Поначалу может показаться, что он слишком масштабный и потому непосильный, но все меняет даже самая небольшая подстройка.

Приведу для сравнения пример ракеты, летящей к МКС. На первом этапе используется грубая мощь, необходимая для вывода на орбиту. В этот момент корабль на первой космической скорости несется вперед. Он движется точно в горизонтальном направлении, при этом его точка назначения продолжает курсировать по орбите Земли.

Этот отрезок маршрута составляет бо́льшую часть всего пути. И только в самом конце разгонный блок аккуратно дотягивает ракету до станции. Удивительный факт – 98 % времени космический корабль летит в противоположном направлении от цели и только 2 %, затраченных на подстройку, позволяют достигнуть этой цели.

Так и с образованием. Когда кажется, что мы идем со-

всем не туда, нам не обязательно нужны глобальные перемены – иногда самая незначительная подстройка может изменить ситуацию кардинальным образом. Поэтому изменения возможны, и совсем не так сложны, как мы могли бы представить.

В этой книге я собрал множество практических техник и механик, которые можно применять в образовании и воспитании уже сегодня. Если мы начнем с маленьких улучшений, то скоро поймем, что реформация, звучащая слишком глобально и неповоротливо, на самом деле намного реальнее. Мы можем увидеть ее результаты уже через 10–15 лет.

Вероятно, отдельные моменты вам покажутся революционными или категоричными. Но, если мои слова вызовут у вас эмоции, заставят задуматься, разозлиться или даже поспорить, значит, все было сделано не зря.

Часть I. Российский вопрос

Глава 1. Сила национальной идеи и беда ее отсутствия

Рассказывая историю Smile Fish, я затронул довольно печальный факт нашей с вами реальности: в большинстве своем из университетов выходят среднестатистические менеджеры или «люди без профессии». У них есть высшее образование, но уровень знаний, понимания, по сути, поверхностный.

В этом корень многих проблем, с которыми мы сталкиваемся в нашей повседневной жизни. (Подробнее эти проблемы рассматриваются в пятой части данной книги.) Во многом они обусловлены тем, что молодое поколение растет на мини-новостях, твитах и коротких статусах в социальных сетях.

Чем длиннее текст, тем меньше вероятность того, что он будет прочитан. Все это отражается на мышлении: оно становится фрагментарным, а в некоторых случаях – поверхностным.

Но это лишь одна часть проблемы. Другая состоит в неразработанности национальной идеи, потому что именно в ней

скрыта особая сила: она создает, направляет и разрушает государства.

Например, вы или кто-то из ваших знакомых едет в США, и в голове мгновенно возникает связанный с этой страной образ американской мечты. А если вы едете в Корею, то наверняка вспоминаете историю об их особом корейском пути, благодаря которому за последние 40 лет страна из отсталого аграрного региона стала настоящим технологическим лидером.

Но давайте попробуем провести эксперимент и спросим своих друзей о том, с какой идеей у них ассоциируется Россия. Рискну предположить, что вы не сможете сразу дать точный ответ.

Хотя именно в идее скрыта особая сила, способная объединить народ и вести его по пути прогресса. Без нее нет глобальной миссии, большого видения, в котором каждый человек в своей сфере мог бы оказывать локальное влияние и вносить свой небольшой вклад в большое дело, которым живет государство.

Другой вопрос: всегда ли у нас не было идеи? Она была и по крайней мере до 1916 года звучала так: «православие, самодержавие, народность». Революция значительно ее урезала, оставив, как вы понимаете, только народность. Но вскоре выяснилось, что на одном народе не вывести государственную машину вперед. Или просто люди оказались не те?

Если задуматься, то в начале XX века общество составля-

ли люди, принципы воспитания которых незначительно видоизменялись со времен их дедов и прадедов. Они строили свою жизнь и свое дело на правилах репутации. У них было основание, опираясь на которое они могли реформировать мир.

Обратимся к примеру современной Америки, которая сохранила невероятную мощь своей национальной идеи. В свое время один из отцов – основателей США Бенджамин Франклин составил перечень из 13 добродетелей, которые, на его взгляд, могли привести человека к моральному совершенству. Позволю себе привести его:

- 1. Воздержанность.*
- 2. Молчаливость.*
- 3. Любовь к порядку.*
- 4. Решительность.*
- 5. Бережливость.*
- 6. Трудолюбие.*
- 7. Искренность.*
- 8. Справедливость.*
- 9. Умеренность.*
- 10. Чистоплотность.*
- 11. Спокойствие.*
- 12. Целомудрие.*
- 13. Кротость.*

Все эти качества можно достигнуть благодаря воспитанию. Именно его на протяжении столетий молодая амери-

канская нация считала основной теоретической проблемой обучения. Так было до 30-х годов XX века в США, когда воспитание характера переместилось с первого места в ряду ценностей образования на третью строчку¹.

В некотором смысле самых крупных предпринимателей времен прогрессизма в США (1890–1920-е годы) – Эндрю Карнеги, Джона Дэвисона Рокфеллера, Джона Пирпонта Моргана – можно считать одними из последних наследников эпохи главенства воспитания.

Основной фундамент личностей закладывали их отцы, а те, в свою очередь, просто передавали ценности, заложенные еще их отцами. Таким образом, мы видим, что фундаментом жизни богатейших людей того времени стало воспитание и формирование традиций.

Это прослеживалось в общении внутри семьи с детьми в том, как они вели переговоры и заключали сделки, наконец, как они выглядели и вели себя в обществе.

Люди с сильным личностным фундаментом оказывали огромное влияние на свою страну, на весь мир. Поэтому и сегодня нам нужно стремиться к тому, чтобы воспитать в своих детях качества, которые помогли бы им стать целостными людьми. Если вас волнует их будущий достаток, то поверьте: все будет, если вы заложите правильный фундамент.

¹ Power C., Higgins A., & Kohlberg L. The habit of the common life: Building character through democratic community schools. In L. Nucci, Moral development and character education: A dialogue Berkley, CA: McCutchan, 1989.

Пока же я вынужден констатировать: принципы того воспитания, которые делали людей великими, были у тех, кто жил больше ста лет назад. Сегодня их наследие закончилось, а в мир пришло совершенно другое поколение. Насколько другое?

Давайте попробуем сравнить. Например, еще до того, как Джон Дэвисон Рокфеллер стал первым долларовым миллиардером в истории человечества, он был простым парнем, сыном торговца снадобьями.

Учеба не очень хорошо ему давалась, учителя не были достаточно компетентными, чтобы помочь ему развить свои способности, поэтому в основном ему помогала мама. Именно она во многом смогла развить в нем трудолюбие и упорство, которые так помогли Джону в создании своего дела, в строительстве своей империи.

Он часто ходил в церковь, верил, что у него есть своя миссия. В каком-то смысле традиции его родителей дали Джону сильную практическую веру, которая направляла его. Это было действительно фундаментальное основание, на котором вырос великий предприниматель, исследователь, филантроп.

Такой базы нет сейчас ни у молодых людей, ни даже у современных предпринимателей. Да, у них есть неограниченный доступ к информации и возможность самообразования, но одновременно с этим, в отличие от представителей про-

шлых поколений, они намного реже решаются на эксперименты, да что там — они менее склонны даже выходить из своих домов.

Глава 2. Молодые родители XXI века, или Поколение без традиций и преемственности

Из поколения в поколение воспитания становилось все меньше, а вес знаний рос все больше. Конечно, люди и их подход к жизни менялись не за одну ночь. На границе XIX-XX веков произошло немало общественно-политических событий, отразившихся на том, как люди растили своих детей.

Потребности нового капиталистического производства требовали другого уровня подготовки от выпускников учебных заведений – нужны были рабочие, а не мыслители, те, кто будет поддерживать экономику во время перестройки, войны или экономического спада.

К началу третьего тысячелетия мы наблюдаем результаты утраты семейственности и свойственных ей традиций преемственности. Раньше человек (богатый или бедный) передавал свои ценности сыну, а тот – своему, но в этой цепочке произошел разрыв.

Сегодня у нас работают во многом более совершенные финансовые и социальные механизмы, а общество и бизнес регулируют намного более упорядоченные законы, но, к сожалению, с потерей фундаментальных ценностей закончи-

лось и наследие.

Это явление характерно для многих бывших империй. Особенно для России, где не очень ясно, в какой именно стране мы оказались, откуда идут ее корни, чье наследие мы проживаем – императорской России, советской, новообразованной Федерации эпохи 1990-х?

По сути, мы с вами оказались гражданами страны с тысячелетней историей, но с разными именами и многообразными режимами: земля та же, но правила жизни и люди совсем другие.

Если считать с момента краха Союза, то нам от силы 30 лет. Наше настоящее берет свои корни из 1990-х и затрагивает начало нефтяных 2000-х. Как видно по датам, это все равно, что разброс от -40°C до $+30^{\circ}\text{C}$, то есть от пика криминогенности и нищеты, до бума цифровых технологий и широкого погружения в онлайн.

У жителей юной России не было времени на рефлекссию по прошлому, да и смысла они в ней не видели: все старое приобретало нафталиновый налет и тут же отmetalось, а на то, чтобы строить новые фундаментальные основы, все как-то не хватало времени.

Мы очень молодые, тут и говорить не о чем. Поэтому вопрос, какой ценностный фундамент мы могли заложить современному поколению граждан, можно считать почти что риторическим.

Рожденные в 1990-е постепенно приходят в управление

страной, строят бизнес, участвуют в работе рынка. Они живут по принципам, которые их родители частично зацепили из затухающей советской эпохи.

Их школы также работали под руководством людей, выросших в Союзе и живших в нем. Но воспитывали они себя сами, потому что большинство родителей занимались все-таки не личностным развитием детей, а собственным выживанием.

В противовес родителям прошлого, что они, рожденные в середине 1990-х или в начале 2000-х, смогут передать своим детям? Каким традициям они смогут их научить? Я каждый день вижу молодых мам, вышедших из семей, нацеленных на выживание.

Многие из них росли без базовых семейных ценностей, поэтому сегодня они пытаются их придумать самостоятельно, находятся в постоянном поиске, будучи ни в чем не уверенными.

Это любящие родители, но отсутствие поколенческой философии они пытаются компенсировать исключительно знаниями и информацией. Отсюда растет и невероятная популярность подготовительных курсов, дополнительных занятий, десятков «развивашек».

Матери вынуждены экспериментировать со своими детьми, потому что у них нет понимания того, что важно, часто не осознавая, что зияющая дыра возникла из-за потери семейных традиций.

Но есть страны, которые на протяжении столетий тщательно охраняли свои традиции и смогли их сохранить даже в цифровом XXI веке. Например, Великобритания. Когда я впервые оказался в Лондоне, меня поразило ощущение того, как сильно этот город похож на Москву своим ритмом, глобальностью.

Главное отличие от нашей столицы, которое меня покорило, – наличие традиций. Поначалу они даже казались не особенно заметными, но они на уровне чувств, пронизывали все: от политики в стране и сохранения особого статуса королевы до внутренних регламентов, касающихся протоколов поведения или даже дресс-кода.

Что меня впечатлило тогда и цепляет по сей день: британские традиции, затрагивающие каждую из сфер жизни, развивались тысячи лет, непрерывно передавались из поколения в поколение, эволюционировали согласно времени, но вместе с тем были сохранены и аутентичны.

У Великобритании тоже есть свои болевые точки – от классовости и низкой социальной мобильности до выросшей до уровня лицемерия политкорректности, сделавшей ее во многом заложницей диктата современного общества. Однако, несмотря на все это, фундаментальные традиции, заложенные предками сотни лет назад, сохранились, и это очень важно для самоидентификации британца.

Таким образом, мы видим, что для самоидентификации важно не только образование, но и трансфер устоявшихся

национальных правил, норм, ритуалов и семейных традиций. А это как раз то, чего мы во многом лишились, пока нашу страну лихорадило XX веком.

В считанные десятилетия от нашей империи не осталось и следа. Пришло крестьянство, которое нужно было заново учить. Наши национальные представления о высокой нравственности, уважении к личности и преемственности затопывались годами ссылок и лагерей, пока не были почти истерты из памяти людей прошлых поколений. И Россия перестала быть сильной державой, но стала холодным опасным врагом для всего остального мира.

А еще сотни лет назад лучшие умы Европы и мира смотрели на наши земли с надеждой. Они считали делом чести приехать в Россию. Здесь они могли себя реализовать. Например, первым русским генералом стал шотландец Александр Лесли, который также руководил российскими военными реформами XVII столетия.

Кстати, к числу обрусевших шотландцев и британцев, которые дослужились до генеральских и фельдмаршальских чинов, можно отнести десятки персон. Уже при Николае I в Россию ехало много немцев. Многие из них, как Фердинанд Врангель, Фаддей Беллинсгаузен и Юхан Фурухельм, становились настоящими патриотами принявшей их страны.

Россию любили и люди искусства. Например, итальянский инженер Аристотель Фьораванти, который строил Успенский собор в Кремле, а потом даже ходил с российской

армией в походы на Новгород. Да и традиция великого русского балета была заложена иностранцем – в Россию этот вид искусства привез датчанин Жан-Батист Ланде.

Французская художница Элизабет Виже-Лебрен так вспоминала имперскую привлекательность в своих мемуарах: «Парижские актеры охотно меняют Париж только на Петербург, и Россия есть единственная страна, которая оттуда умеет сманивать великие таланты».

Глава 3. Уроки прошлого: чему нас мог бы научить Советский Союз или Российская империя

Воспоминания о той, утерянной великой империи, в которую стремились лучшие умы, каждый раз ставят меня на грань русской хандры и английского сплина: пора признать, что все это осталось в прошлом.

Но это не значит, что какие-то ценности мы не можем восстановить, а вслед за ними вернуть пропавший вид человека русской чести. Как раз для этого нужно понять, что работало раньше. Что мы можем взять из прошлого и привнести в настоящее?

Может быть, вернуть советскую совестливость? Все-таки во многом мы преемники Советского Союза. К слову, доктрина продолжительности была продекларирована 21 декабря 1991 года на заседании Совета глав стран СНГ в Алма-Ате. Достигнутое соглашение гласило, что Россия (Российская Федерация) продолжит осуществление прав и обязанностей СССР как страны – члена ООН.

Это правоприменительная сторона вопроса, но есть и социальная. Люди также стали преемниками Союза, хотя бы отчасти. Это совсем не плохо.

Например, я, родившись в 1980-е, помню советскую шко-

лу, в которой учителя могли призвать детей к совести. Сегодня же многие дети стали настолько жестокосердны, что для них это слово потеряло какой-либо смысл. А все потому, что у них нет авторитетов, они прячутся за циничностью, считают себя свободными от страха перед взрослыми людьми и используют в качестве защитного механизма нецензурную лексику.

Представим себе ситуацию, реальную еще 30 лет назад: дети, играя в футбол на площадке, случайно выкрикивают матерное слово, а в это время проходит сосед. Что с ними происходит? Им становится стыдно. А если бы сосед еще и замечание сделал, то они бы вжали голову в плечи. Но, случись подобное сегодня, что произойдет?

Как-то я гулял с детьми на площадке. Рядом сидели подростки, в речи которых с трудом можно было уловить хоть что-то цензурное. Это были мальчик с девочкой лет 12–13. Я подошел, сделал им замечание, уточнил, понимают ли они, что вообще-то находятся на детской площадке. Ноль реакции.

Тогда я включил телефон и попросил повторить все сказанное на камеру, хотя, честно, хотелось схватить их за шиворот и отвести к родителям. Только телефон их смутил. Так что же, публичность – новый авторитет, а угроза разоблачения – главный страх? Не уверен, потому что по этим детям было видно, что им не хватает одной важной черты, без которой трудно развивать совесть, – умения стыдиться.

Значит, совесть будет вернуть не так просто. А что с честью? С авторитетами? Ответ может быть невероятно простым: чтобы их вернуть, придется много вкладываться в воспитание.

Понимаю, что такое предложение может стать настоящим вызовом для родителей, рожденных в 1990-е. Им сейчас под или за 30 лет, это состоявшиеся люди, у которых, скорее всего, уже есть семья, карьера, сложившийся круг общения, свои убеждения и правила. И, конечно, они уже давно решили, что главное – это образование, а воспитание – ценность с низкой добавленной стоимостью.

Они уверены в этом, потому что у них в жизни было мало воспитания, они сделали себя сами и у них все отлично получилось, так зачем же что-то менять? Они живут в комфортных условиях, режим «Выживание», наконец преодолен, и мы как общество перешли к стадии потребления и компенсации всего того, чего не было у наших родителей.

У нас есть деньги, которые можно вложить с пользой для ребенка. Рынок мгновенно считал нашу потребность и предоставил возможность компенсировать недостаток внимания к ребенку: курсы, дополнительные занятия, репетиторы, няни и бебиситтеры.

Люди креативят, но, по сути, они вынуждены создавать что-то новое. Они не понимают значение слова «традиция» и лишены того, что, например, в той же Великобритании или Японии, сотнями лет продолжает передаваться от отца к сы-

ну – идея, философия.

Или все-таки мы сохранили какую-то философию? Если это и так, то, к сожалению, ее можно было бы описать как стремление «что-то быстро нажить, украсть или аккуртненько увести, пока все опять не развалилось и доллар не улетел за облака». Мы живем сегодняшним днем – вот наша главная идея. Любопытно, что это видят в нас даже иностранцы.

Например, у меня был опыт преподавания в Оксфорде. Там я работал с бизнесменами, которые на постоянной основе организовывали образовательные курсы в лучших университетах Англии. Я привез им кейс Smile Fish, в рамках которого показал, как мы проводим обучение, тренинги, как используем игровую форму, строим сообщество, организуем пространство в наших детских садах.

После презентации они не могли поверить, что такое возможно в России. Они были удивлены, потому что до этого руководствовались убеждением, что у нас нечему учиться. Более того, они были готовы признать, что в чем-то мы смогли их даже обогнать, причем на десятки лет вперед. Приятно было услышать, что в нас видят не просто молодых экспертов, а прогрессивных людей.

Мы не боимся пробовать что-то новое и экспериментировать, и у нас есть более высокие результаты. Мы много учимся, у нас есть запал. Но на что обратили внимание наши партнеры? Да, мы более гибкие и энергичные в нашем моменте

сейчас.

Однако есть одно «но». «Вы не знаете, что будет в России через 50 лет, а в Англии и через 100 лет все будет так же, ничего не поменяется», – сказал мне коллега. Мы существуем только сейчас, а они мыслят в перспективе, у них есть стабильность и уверенность, необходимые для роста.

Почему у них так, а у нас иначе? Так как они хранители и продолжатели традиций, потому что они не отказываются от того, чтобы быть преемниками своих предков. И это дает им необходимую стабильность, а стабильность – признак мастерства. У нас же пока что эксперимент и креатив.

Как же нам быть? Возвращать традиции, вспоминать, на чем строилось величие нашей страны – не только Союза, но и, очень важно, Российской империи. Нам нужно уходить в истоки, чтобы понять, каким изначально был фундамент нашей страны.

И там мы найдем силу доверия, понятия чести и верности, а еще – множество выдающихся личностей. Именно они – великие ученые, музыканты, поэты и писатели, политические деятели и военные начальники, архитекторы – делали нашу страну такой, какой мы знаем ее из уроков истории.

В нашем прошлом практически в каждой сфере можно найти фундаментальную личность. В 1960-х годах Королев создал ракету, Юрий Гагарин улетел в космос. Это был прорыв вселенского масштаба. А что мы сделали за последние 20 лет?

В наше время у мира есть Илон Маск. В 24 года, когда у него было 2,5 тысячи долларов, он основал первую компанию, через 4 года продал ее за 300 миллионов, основал PayPal, продал долю в нем eBay за 200 миллионов долларов и создал SpaceX. И сегодня он запустил ракету и отправил свою Tesla в открытый космос.

А что есть у нас? Богатейшие ресурсные компании, которые тратят на ремонт офисов сотни миллиардов долларов. Как тебе такое, Илон Маск?

Да, у нас есть миллиардеры и олигархи, но чем руководствуются эти люди? У них бизнес по всему миру, они спокойно выводят деньги из государства и так далее. В итоге государство начинает бороться с коррупцией, хотя это странно, потому что не с коррупцией нужно бороться, она – это следствие проблемы.

Нужно искать причину, а она в воспитании, когда ребенка с детства не научили, что воровать нельзя, что есть заповедь «не укради».

Знаете ли вы о документальном сериале «Рожденные в СССР»? Это проект Сергея Мирошниченко, который показывает жизнь 20 человек, рожденных в 1983 году. Он встречается с ними раз в 7 лет, чтобы поговорить и узнать, как происходящие в мире изменения отражаются на их жизни.

В числе его героинь есть девушка Катя из Вильнюса. В одной из первых серий эта семилетняя кроха с косичками говорила:

– Даже если я буду дворником и доброй... Добродетели какие-то в себе воспитаю, то это уже хорошо... Это не зависит от профессии. Нравственные качества – это что-то выше. Доброта, милосердие, трудолюбие, усидчивость.

Разве вы не хотели бы, чтобы этих несложных идей было в нашем обществе больше?

Потому что все строится на простейших принципах, которые закладываются буквально с молоком матери и были придуманы не вчера. «Почитай отца и мать своих», «поступай с ближним так, как ты хочешь, чтобы с тобой поступали», «люби ближнего своего, как самого себя» – знакомые слова?

Это не просто выдержки из главного бестселлера человечества, это как раз та база, на которой стоят фундаментальные жизненные ценности. Если мы закладываем их в детском возрасте, то потом человек руководствуется ими в построении своей жизни, своей семьи, своего дела, взаимоотношений с партнерами.

Конечно, в один миг такие люди не решат все проблемы современного социума, свои неизбежны. Но они скорее исключение, а большинство все-таки живет по правилам, поэтому от большинства и зависит комфорт нашего общества.

Глава 4. Недостаток ответственности и сила «богатого» мышления

Пока же социум слишком инертен для того, чтобы мы могли наблюдать возвращение к истинным ценностям и видеть какие-то знаковые перемены. А все из-за того, что многие люди заражены вирусом безответственности.

Например, мы решили организовать проект. Чтобы проговорить все этапы подготовки, мы проводим совещание и видеоконференцию на 10 человек. Лидер, который всегда стоит у основ проекта, предлагает собрать один миллион рублей, чтобы помочь детям. Участники совещания в восторге, начинают обмениваться идеями. Все поговорили и разошлись. Вопрос: что произойдет дальше? Ответ: ничего.

Большинство будет думать, что поставленные задачи сделает кто-то другой. Активность в виде участия в совещании – это интересно и весело. Но, когда оно заканчивается, и приходит время брать ответственность и действовать, многие исчезают.

Нам хочется получать все готовое на блюдечке, а ведь за любую победу нужно бороться. Потому что везде есть сопротивление. Сила действия равна силе противодействия. Это физический закон. Мы начинаем что-то делать и всегда встречаем противодействие.

Безответственность – это побег от дискомфорта, который

мог бы помочь вам вырасти над собой, поэтому наша главная задача – управлять возникающей в ходе противодействия силой. Мышцы растут под давлением, так и человек развивается, когда есть давление. Только тогда он приобретает характер.

У меня есть для вас чудесная метафора на эту тему. Команда исследователей вместе с Discovery как-то изучала процесс превращения гусеницы в кокон, а потом в бабочку. Ученые снимали то, что происходит внутри куколки в момент ее перевоплощения. Параллельно шла запись микрошумов.

Когда они воспроизвели записанные материалы, стало понятно: находящаяся внутри кокона гусеница не просто кричала, а издавала ужасающие звуки. Она буквально преодолевала себя, прикладывая невероятные усилия, чтобы пройти метаморфозу. Как раз в этот момент величайшего напряжения и вопля, она превращалась в бабочку.

Исследователи попробовали сделать микронадрезы на нескольких коконах, чтобы помочь гусенице и снизить нагрузку в момент разрыва. Но они увидели, что те гусенички, которым «облегчили усилия», рождались инвалидами – с недоразвитыми крыльями или лапками. Ученые хотели помочь, а в итоге бабочки не могли летать.

Так и мы должны преодолевать, предпринимать определенные усилия, чтобы добиваться в жизни результатов, становиться лидерами и победителями. Невозможно стать чемпионом, не прикладывая усилий.

Для этого придется выходить из состояния апатии и безответственности, которые во многом присущи современным молодым людям. Ведь, по сути, большинство сегодня сидит на диване и смотрит рейтинговые шоу, где за них все придумано и сделано. И не важно, что это будет – последняя серия блокбастеров Marvel или стрим модного блогера.

Помните поговорку «Бедные люди покупают большие телевизоры, а богатые – большую библиотеку»? Так и тут: победителем становится не тот, кто посмотрел последний блокбастер, а тот, кто его придумал.

Многим проще смотреть, смеяться и не думать. Но, чтобы стать бабочкой, чтобы сделать шаг вперед, нужно прикладывать усилия. Для того, чтобы сделать первый шаг, было бы достаточно попробовать хоть раз взять на себя ответственность. Это уже хорошее начало.

Пока же мы видим, что люди боятся неизвестности: входить в новое и сталкиваться с будущим сопротивлением. Они устраиваются на такую работу, где их никто не будет лишним раз трогать. Или, еще в детстве, они стремятся сесть на заднюю парту, где их не увидит учитель.

По сути, в этой зоне безопасности они находятся слишком долго. И в 20 лет они наивно верят, что все будет впереди – и семья, и бизнес, и Ferrari, и все сложится само. Но, к сожалению, когда проходит 10–15 лет, человек оглядывается вокруг и понимает, что реальность не соответствует его мечтам.

Речь о нашем мышлении. Стагнация во всех сферах начинается именно с него. Как именно? Если вам интересно, почему так происходит, то у меня для вас есть не просто ответ, но довольно интересный график.

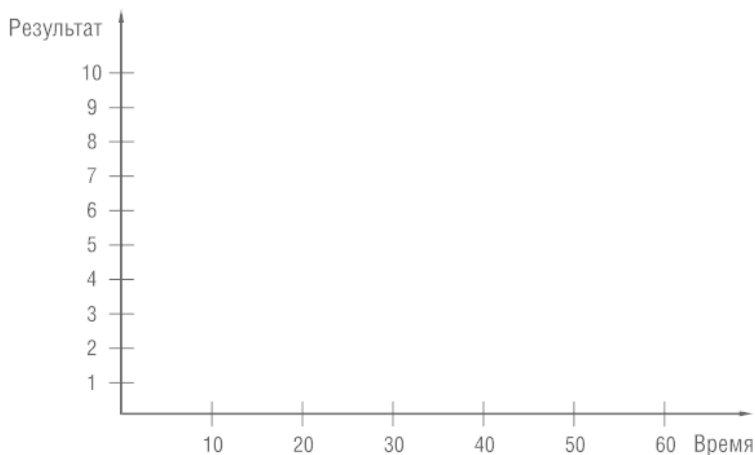


Иллюстрация 1. Затраченное время и полученный результат

Возьмем за X – время или возраст, например, с юности до 30 лет, а за Y – результат (достижения человека, уровень жизни, реализованные цели). На точке отсчета у нас человек, наполненный энтузиазмом и уверенностью. Он считает, что все впереди.

Стоит только доучиться, дожидаться 21 года, как все в жизни пойдет по резкой кривой вверх, и к 30 он будет на пике (графика). Фантазия для пиковой точки сугубо индивидуальна: от домика в Провансе до кругосветного путешествия на воздушном шаре.

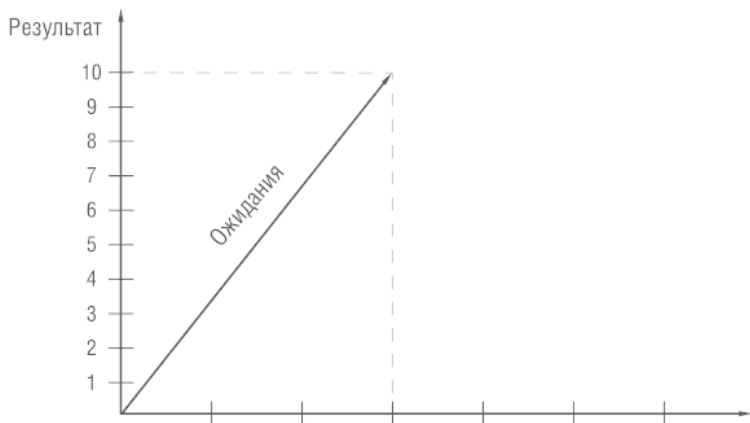


Иллюстрация 2. Ожидания

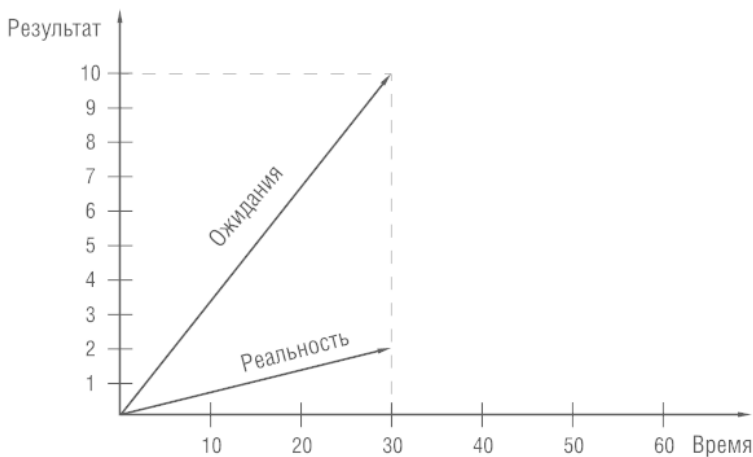


Иллюстрация 3. Ожидания и реальность

Но реальность такова, что путь от нулевой отметки до идеального будущего нелинеен. Чаще всего, к 30 годам люди понимают, что все еще находятся в состоянии ожидания чуда.

Например, девушка мечтала выйти замуж, но до сих пор одинока или с ребенком от бросившего ее мужчины. Или мужчина, который видел себя успешным, сейчас просиживает 8 часов в офисе и над ним пять начальников, и горизонта не видно за отчетами, ипотекой, кредитом и отпуском один раз в год. Какой уж тут Прованс.

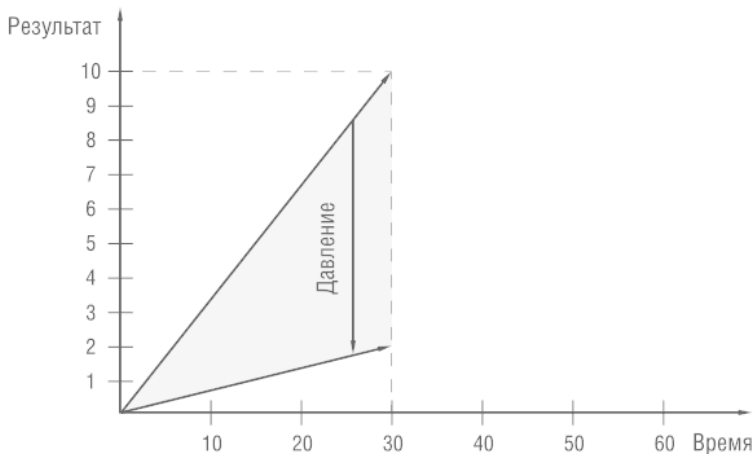


Иллюстрация 4. Давление несбывшихся ожиданий

Мы видим героев, которые хотели потратить пять лет на достижение своих целей, а оказалось, что и десяти мало. Мы рисуем две линии: одну, резко идущую вверх (ожидания), а вторую, ползущую недалеко от стартовой отметки (реальность).

Все, что находится между этими линиями, – пространство фантазии или фактическое давление несбывшихся надежд. Оно буквально сплюсчивает личности, потому что герои прекрасно понимают, что у них сегодня нет ничего из того, о чем они мечтали. Они превращаются в критиканов и жалобщиков. Это люди, которые думают не о том, как улучшить

себя и окружающий мир, они ищут виноватых, чтобы оправдать свою несостоятельность. Прикрывая свои неудачи, они находятся в поиске внешнего врага.

Но они не понимают, как попасть в верхнюю точку графика. Их мечта или представления о жизни совершенно отличны от того, где они находятся, чем они живут. Они как в плохом кино, и это оказывает на них сильное давление.

Кстати, о давлении – в предыдущей главе я вспоминал девочку Катю из Вильнюса. Она была многообещающей девочкой, ее считали почти вундеркиндом, она окончила школу экстерном, учила английский, итальянский, японский и французский языки и все были уверены, что ее ждет великое будущее.

Но она бросила психологический факультет и в 35 все еще жила с мамой. Она работала телефонным оператором и говорила: «Старость не радость, а детство – это гадость».

Катя не выдержала нагрузки высоких ожиданий и оказалась в позиции «меня обманули». Это говорит о том, что она не смогла взять на себя ответственность за преодоление давления.

Человек сталкивается с реальной жизнью, разочаровывается, становится более раздраженным и менее гибким, а потом и вообще перестает верить во что-либо, потому что его ожидания не соответствуют действительности.

Это не что иное, как осознанная некомпетентность: человек понимает, чего ему не хватает, что не удалось, но не зна-

ет, как это исправить. Его глаза открываются, и это важный момент осознания своих страхов.

Описанные мною примеры объясняют то, почему сегодня так много людей отличаются агрессией и озлобленностью: они не смогли попасть туда, где хотели бы быть, и теперь им приходится жить с этим угнетающим разочарованием.

Именно эти люди чаще всего говорят о несправедливости государства, общества, семьи и так до бесконечности. Все в их жизни «не то». Это позиция безысходности, в которой человек не может взять на себя ответственность.

Для выхода из такого удручающего положения важно поработать над своим мышлением. Для простоты выделю два его вида: первое – мышление «богатого человека», а второе – «бедного».

Но важно понять, что под богатством подразумеваются не только финансы, потому что бывают бедные люди, у которых временно есть деньги, а бывают богатые люди, у которых временно денег нет.

Я испытал это на своем опыте. В юности, когда со своей музыкальной группой я переехал в другую страну, то мы буквально спали на полу. Нас было 8 человек в однокомнатной квартире, но это меня совершенно не волновало.

Находясь мысленно в другом месте, я был убежден, что у меня особенная судьба и своя миссия, что сейчас мне достаточно таланта, музыки и веры в Бога, который выведет к великой цели.

Хотя на тот момент, если честно, у меня не было ни малейшего представления о том, какой эта цель может быть, но зато были глубокая вера и убеждение, благодаря которым внешнее давление не имело значения. Оно просто ко мне не относилось, несмотря на то, что у меня были одна футболка, пара джинсов и гитара.

Внешне я имел ограничения, но внутри чувствовал свободу и следовал своей вере. Я понимал, что вся ответственность лежит на мне и я могу повлиять на любую ситуацию. Я не говорил, что живу не в той стране в несправедливом мире, где мои родители не олигархи, или что в Америке или во Франции мне было бы лучше.

Фокус на цели, безграничную веру в свои силы, уверенность в своем пути и непоколебимость перед лицом трудностей – это я называю фундаментом или объемом личности.

Именно поэтому мой жизненный опыт говорит о том, что мы должны воспитывать таких людей, которые возьмут ответственность за свою жизнь и за свою судьбу. И тогда не будет иметь значения место рождения или размер зарплаты вашего отца.

И да, вероятно, мы так и останемся в стране, где нельзя планировать на 20 лет вперед, правители будут меняться или оставаться прежними, строй может эволюционировать или разрушаться, но все это будет только фоном для сильной личности, которая в любой ситуации останется неизменной.

Примеры таких личностей известны всем. Обратите вни-

мание на Пола Маккартни. Он написал песню «Back in USSR», когда был участником The Beatles, хотя в то время Запад смотрел на Союз как на империю зла. Все боялись начала третьей мировой и жили в условиях холодной войны.

Как-то Маккартни вспоминал, что если бы он в те годы, в пик напряженности отношений между миром и Союзом, когда Хрущев и Кеннеди могли стереть с лица весь мир, подошел к отцу и сказал, что будет петь на Красной площади «Back in USSR», то отец решил бы, что его сын не в себе.

Изменилась геополитическая карта, изменились люди, а Пол Маккартни – это Пол Маккартни. Мне как-то повезло увидеть его выступление своими глазами. Он был на Красной площади, исполнил эту песню, в числе зрителей были Медведев и Путин, то есть руководство страны.

Они сидели и смотрели, как выходит на сцену простой музыкант из Ливерпуля, и считали за честь быть там, слушать его. Почему? Потому что у Маккартни фундаментальный объем личности. Могут меняться границы, страны и правители, а он будет собой и в 1960-е, и сегодня. Где бы он ни был, его всегда будут ждать люди, которые хотят с ним встретиться. Это и говорит об объеме его личности.

Глава 5. В поисках утраченного видения

Смогли бы вы сформулировать нашу национальную философию или идею, способную направить нашу нацию к реализации глобальной миссии?

Разные поколения пытались эти идеи сформулировать. Сначала была масштабная электрификация (или ГОЭЛРО), далее всей страной строили БАМ, а затем появилась идея, что у каждой семьи должна быть своя квартира, и по всей стране началось массовое строительство хрущевок.

Потом Юрий Гагарин полетел в космос, и мы поняли, что стали державой номер один в мире. Это был момент грандиозной победы. В те времена руководство страны «программировало» людей на ненависть к Западной Европе и США. Национальная идея после окончания Второй мировой звучала так: «Мы – победители».

Благодаря этой идее у нас была, например, «Красная машина» – советская сборная по хоккею, которая сметала все на своем пути. Игроки выходили на лед буквально погибать: для них это была война, и вся страна смотрела и переживала за ее исход.

2 сентября 1972 года состоялся легендарный матч между СССР и Канадой, который заложил основу для великого противостояния на льду, не затихающего и по сей день.

Всё начиналось с показного хвастовства канадцев, уверенных, что нет никого лучше них. Над нашими игроками смеялись, и не удивительно, что они шли на ту игру буквально играть не на жизнь, а на смерть.

Когда советские хоккеисты победили канадцев на их поле со счетом 7:3 в первом же матче, это была победа всей страны. Накануне матча спортивный обозреватель «Глоуб Энд Мейл» Дик Беддоуз грозил съесть свою газету, если Канада не выиграет все матчи. Утром следующего дня ему пришлось это сделать – «Красная машина» победила.

Какое видение могло бы быть у нас сейчас? Прежде чем выводить глобальные лозунги для всей нации, я бы предложил остановиться и подумать хотя бы о своей личной идее.

В рамках своего представления я вижу, что чем крупнее моя компания, чем богаче я становлюсь, тем большую помощь я могу оказать стране в виде не только оплаты налогов, но и участием в благотворительности. Не торопитесь меня осуждать, я понимаю, что такое понимание примитивно. Однако нужно с чего-то начинать.

Посещая форумы и общаясь со студентами на различные темы, я часто вижу искривленные представления о меценатстве или благотворительности: чтобы начать помогать, многие живут в ожидании какого-то далекого будущего, в котором у них будет миллион долларов, и только тогда они смогут задуматься о помощи людям.

Но когда у вас будет миллион, то его станет настолько жал-

ко потратить, что вы не сможете отделить от него часть, чтобы передать другим. Как только человеку удастся заработать миллион, он понимает, насколько это мало.

Английский экономист Сирил Норткот Паркинсон в 1958 году опубликовал «Законы Паркинсона». Один из законов гласил: расходы человека увеличиваются равно пропорционально увеличению его дохода. Чем больше человек начинает зарабатывать, тем больше он начинает тратить, и ему все равно не хватает денег.

Поэтому, если мы не выделяем какую-то сумму на благотворительность уже сейчас, то, заработав миллион, тем более ничего не выделим.

Соответственно, если у меня сегодня нет привычки откладывать хотя бы 1 % от своего дохода, то, когда я начну зарабатывать больше, сама по себе эта привычка не появится. Сумма нескольких процентов от большего дохода будет казаться еще внушительнее, и, естественно, ее сложнее будет отдать на благотворительность.

Привычку нужно формировать. Например, сегодня у вас есть 1000 рублей, выделите из нее 10 или даже 100 рублей, выберите конкретного человека или фонд и передайте деньги прямо сейчас. Сделав этот жест, вы окажете помощь не только нуждающимся, но и позволите себе внутренне эволюционировать.

Есть библейская притча.

Однажды Иисус сел напротив сокровищницы и стал смот-

реть, как народ кладет в нее деньги. Приходили многие богатые люди, которые в молитве долго благодарили Бога за свои успехи, а потом жертвовали большие суммы.

Пришла в сокровищницу и пожилая женщина, вдова, которая, чтобы поблагодарить Бога за еще один прожитый день, отдала скромную сумму в «две лепты», последнее, что у нее было.

Позвав своих учеников, Иисус сказал, что бедная вдова положила в тысячу раз больше многих богатых людей.

Почему так вышло? Потому что богатые жертвовали из избытка, а вдова от скудости своей положила все, что у нее было.

Не нужно ждать миллиона или миллиарда, чтобы помогать. Формировать эту привычку лучше уже сегодня. Например, в условиях пандемии произошел экономический кризис. У всех сложная ситуация. И, если у вас остается последняя тысяча рублей, найдите в себе силы и отдайте 100 рублей тому, кому еще труднее.

Вклад в развитие нашего государства измеряется не только и не столько деньгами. Глубинных положительных улучшений можно добиться, сформировав в людях чувство внутренней опоры. Эта опора должна строиться на личностном развитии.

По этому пути следую я. Благодаря семейному делу мне удастся заложить фундаментальные этические нормы детям, которые посещают наши детские сады.

Мы учим добру, которое умеет побеждать зло. Наши дети окружены заботой. Из них вырастают отзывчивые люди, готовые помогать, умеющие любить, понимающие силу личной ответственности и которые не боятся совершать ошибки. Это самое важное.

Понимание цели и пути к ее достижению позволяет мне мыслить намного шире. Я делаю вклад в развитие страны в надежде повлиять на тысячу семей, помочь им сохранить свою целостность и воспитать в детях настоящие личности. Это можно считать высшим благом из тех, что может принести мое семейное дело. Таким образом, я, Иван Сорокин, выработал определенное видение, касающееся сферы образования.

Но также есть наука, экономика, финансы, спорт, культура и десятки других сфер, которые ждут своих лидеров, способных приступить к делу, не дожидаясь должности и денег.

Действовать можно уже сейчас, начиная с любого уровня, расширяя зону своего влияния. Стране необходимы лидеры, способные заявить: «Вот я, вот моя земля, я улучшу себя, свою жизнь, помогу другим и сделаю все для того, чтобы выбранная сфера деятельности в моей стране была сильнейшей».

Вспомним цитату Льва Толстого: «Каждый хочет изменить человечество, но никто не задумывается о том, как изменить себя». Начиная с дела для себя и заканчивая миссией для всего мира – именно так достигается настоящий ре-

зонанс и происходит переворот в умах.

Если сегодня каждый человек – предприниматель, врач, учитель и любой специалист, эксперт в своем вопросе – узнает это и начнет соответствующе действовать, тогда мы будем жить в окружении других людей. Это будет поколение людей, оказывающих влияние, которые будут понимать, что для перемен необязательно сидеть в кожаном кресле за дверями кабинета глобальной корпорации.

Даже человек, убирающий подъезды, имеет свою сферу влияния: тот подъезд, который он убирает. Добиваясь идеальной чистоты, стремясь предвосхитить самого себя, превращая свою работу почти что в священнодействие, он способен менять отношение людей к своей работе, к нему самому и чистоте подъезда своего дома.

Приведу пример такого человека, женщины из Хабаровска. Она убирала самый примитивный советский подъезд так, что каждый заходящий на миг замирал от удивления, восхищаясь: оказывается, можно было убирать так хорошо.

Это был типовый дом, но с чистейшими скромными стенами, полом, лифтом. За весь этот комфорт и непривычную для общественной площади чистоту отвечала одна из жительниц подъезда.

Исключительно по своему желанию, без назначения сверху, без заработной платы, каждый день она спускалась и отмывала коридор, лестничную площадку – всё. Она делала это, желая жить в красивом и чистом месте, не обвиняя окру-

жение, не ожидая помощи от других. Ее направляло лишь желание действовать в той сфере, которой занимается и на которую способна оказать влияние. Так было каждый день.

Жители этого подъезда говорили о ней с благодарностью. Многие ее знали, и с каждым днем уровень ее влияния рос. И все потому, что она взяла на себя ответственность в том, что было ей по силам сделать.

Да, она не могла повлиять на госбюджет страны или изменить мир, но она смогла повлиять на свой подъезд, свое окружение и всех тех людей, которые жили по соседству.

Она смогла построить вокруг себя сферу возможностей, тогда как, к сожалению, большинство сегодня живет в сфере, которую мы могли бы назвать «сфера тревог».

Мы живем в мире, в котором время от времени случаются экономические кризисы, наблюдается постоянная социальная несправедливость, инфляция, коррупция – и много других вещей, мешающих жить. Хотя... мешают ли?



Иллюстрация 5. Влияние сферы тревог на сферу возможностей



Иллюстрация 6. Влияние сферы возможностей на сферу тревог

Возьмем в качестве примера обобщенный образ героя и назовем его Василий. Представим, как он любит говорить о том, что плохо и неправильно: в детстве родители его не лю-

били, школа была слабая, город родной – дыра, у него нет ни друзей, ни денег.

Стоит вам встретить Василия, как он тут же сможет назвать десяток причин, почему наше государство рассыпается и куда надо смотреть власти. Он живет в огромной сфере тревог, которая, как Вселенная, постоянно расширяется.

Внутри Вселенной остается крошечный Василий, ставший жертвой. На него все давит, ему страшно, потому что он совершенно не понимает, как же всем этим управлять.

Но у Василия, по счастливому стечению обстоятельств, есть брат Лев. Так как они родные, то вы легко можете себе представить, что у них были одинаковые родители, школа, дом, окружение, даже новости они смотрят одни и те же, поэтому и о проблемах в стране у них должно быть примерно одинаковое представление.

Но в отличие от Василия Лев – счастливый человек, так как живет в сфере возможностей, то есть фокусируется на том, что конкретно он в силах изменить.

Например, вместо критики нечестного распределения бюджетных средств в государстве он думает о возможностях улучшения бюджетных средств своей семьи.

Понимание того, что решение в его руках, придает ему уверенность, он чувствует себя человеком, крепко стоящим на ногах. Он понимает, что может этим управлять. И тогда как Василий укрепляется в роли жертвы, Лев растит в себе лидера.

Сейчас я хотел бы предложить вам ответить на вопрос: какой сферой живете вы? Оказывают ли влияние на ваше настроение и действия громкие публичные скандалы, политические разборки, курс доллара? Разве вы можете на это повлиять? Нет, а значит, это вопросы сферы тревог, которая вас ограничивает.

Чем активнее вы расширяете сферу тревог, тем меньше становится ваша сфера возможностей. И наоборот: чем чаще вы акцентируете внимание на личных взаимоотношениях (с семьей, близкими, знакомыми), тем больше сфера возможностей, а сфера тревог – меньше.

«Бедный» человек живет в рамках забот и проблем, рассуждая о том, на что повлиять не может. «Богатый» человек фокусируется на той сфере, на которую он может оказать воздействие.

Вспомним одну из самых влиятельных музыкальных групп нашего времени – U2. Их история началась в конце 1970-х годов, когда школьник Ларри Маллен собрал вместе Адама Клейтона, Пола Хьюсона и Дейва Эванса. Они наблюдали мир вокруг, писали песни и получали удовольствие от музыки, то есть находились внутри своей сферы возможностей.

К чему это привело? Сегодня их считают живыми легендами, а их песни – пророческими. Юджин Петерсон, американский богослов, автор одного из самых талантливых переводов Нового Завета, сравнивает Боно (Пола Хьюсона) с

Иоанном Крестителем.

Находиться в рамках сферы возможностей и расширять ее – главный секрет успеха, у которого нет реальных границ. Обратите внимание, на какую вершину смогли подняться четверо школьников из Дублина, ставшие командой U2, самой влиятельной группой в мире, которая продала почти две сотни миллионов альбомов, и именно они выступали на инаугурации Барака Обамы.

Боно был номинирован на Нобелевскую премию мира после выступления в ООН, в котором он обратился ко всем странам с просьбой списать все долги Африки.

Кстати, о Боно. Он был просто музыкантом, но сегодня стал голосом поколения. Это значит, что в рамках собственных компетенций, он максимально развил свой объем личности, свое Я-есть.

Вспоминается интересная история: когда U2 приезжали с концертом в Россию, занимавший на тот момент пост президента РФ Дмитрий Медведев захотел встретиться с Боно. Они уехали вместе в резиденцию главы государства в Сочи, где на протяжении двух дней общались.

Вы только подумайте: президент самой большой страны в мире хотел встретиться с музыкантом. И если сегодня Медведев уже не президент, то Боно – до сих пор Боно. Потому что президент – это статус, а Боно – это сущность.

Каждый человек может бороться за свою идентичность. Она первична, а статус вторичен. Сегодня ты директор, а зав-

тра – уволен.

Например, Стив Джобс всегда останется Стивом Джобсом. Потому что Стив Джобс – это сущность. Или Стивен Спилберг, который может позволить себе прийти на встречу в шортах и кепке. Спилберг не просто режиссер. Спилберг – это бренд, легенда.

Глава 6. Человек и его дело

Мы не должны хотеть стать директорами или президентами, но мы должны стремиться к развитию своей сущности, навыков и способностей, чтобы иметь возможность оказать влияние на ту сферу, в которой находимся.

Если каждый займет такую позицию и возьмет на себя ответственность, тогда мы с вами выйдем на совершенно другой уровень эффективности, а это значит, что и результаты будут превосходить все ожидания.

Когда-то в Швейцарии, благодаря особому влиянию церкви было утверждено, что каждое действие должно быть равно по силе преданности делу священнодействия.

От сотен и тысяч людей, которые со священным трепетом относились к своей работе, берет истоки особое швейцарское качество. Так, каждые собранные в маленькой мастерской часы становились произведением искусства, созданным для Бога.

Каждый работник служил своему делу. Конечно, работал он не бесплатно, но ему было важно знать, что, выполнив свою работу на высшем уровне, он удостоится особых почестей в «глазах небесного судьи».

А сегодня разве у нас есть хоть один рабочий, который приходит на завод с целью сделать лучшую деталь из возможных? Который служит идее, служит Господу, а не отбы-

вает срок с 9:00 до 18:00?

Происходящее правильнее было бы описать так: разные сферы наполняют менеджеры среднего звена. Они часто безликие, не выдающиеся, не погруженные с интересом в свое дело.

Я не говорю про всех, но, к сожалению, к ним относится большинство. «Менеджеры Обыкновенные», без профессии, которые приходят в медицину, науку, спорт – куда угодно, чтобы отбыть срок и получить деньги. В их работе нет ни творчества, ни ответственности.

Задумаемся о том, что может произойти, если уже сейчас мы видим ухудшения в некоторых отраслях, в компаниях, в которых генеральный директор или топ-менеджеры не готовы брать ответственность за свои действия. Так же, как и многие госслужащие, они занимают позицию «лишь бы меня не трогали».

Сегодня условная надзорная служба вместо того, чтобы помочь предприятию в управлении, дать совет о том, как исправить отдельные недочеты, готова его закрыть, потому что так проще.

Таким службам легче зафиксировать нарушения, подстраховаться и поставить запрет на деятельность, в то время как при наличии позитивной бизнес-среды они могли бы принять совместное участие в деятельности и двигаться с руководством предприятия в направлении улучшения экономики.

Система вынуждает так работать: нет предпринимателя – нет рисков и нарушений. Мы видим нездоровое искажение: страна, которая могла бы стать передовой, выживает, находясь в состоянии, сопоставимом с феодальной войной.

Чтобы вернуть людям право быть соучастниками прогресса, понадобится перейти на гарвардский метод – стратегию win-win и отказаться от конкуренции человека с государством.

Ведь вместе мы в состоянии развиваться активнее, а значит, больше зарабатывать. При увеличении скорости транзакций нам удастся поделить рынок и развить сети, что позволит привлечь дополнительные инвестиции извне. От такого подхода в итоге выиграют все.

Глава 7. Начинать нужно с детства

Но прежде, чем перестраивать социум, нам понадобится вырастить людей, способных работать в этой модели. В качестве ретроспективы давайте посмотрим на то, как растет поколение наших современников.

В три года ребенка приводят в детский сад, где звание «самый-самый» получает тихий и незаметный, потому что не доставляет проблем. По сути, такой детский сад является камерой хранения ребенка.

С этим же шаблоном («лучше быть незаметным») дети переходят в школу. Почему в школе девочки чаще получают хорошие оценки? Потому что они следуют этому шаблону – ведут себя прилежно и послушно.

Активным мальчикам свойственно нарушать шаблоны, поэтому они получают тройки. Слабый учитель не любит активных детей, он будет их задвигать.

Более того, у нас не принято поддерживать склонности учащихся к определенным предметам. Приведу в пример моего знакомого семиклассника Диму: он идеально разбирается в географии, читает карты на уровне профессионала, постоянно стремится к тому, чтобы углубиться в каждую из тем как можно глубже. При этом и в школе, и дома он сталкивается со стандартной для нас реакцией, потому что: «География – не серьезный урок», «Лучше бы подтянул физику»,

«Что ты хвастаешься географией, у тебя и так там всегда все было отлично».

А если обобщить, то мы получим печальную формулу, согласно которой школа ведет своих детей: пятерка по алгебре и двойка по химии – это плохо, лучше пусть у всех будет средняя четверка. Система работает на хорошую статистику и чистые отчеты. Стоит ли удивляться, что у нас никак не вырастет новый Ломоносов или Циолковский?

Талант, который удастся обнаружить у ребенка, нужно развивать, а не задвигать с целью компенсации других «правильных знаний». Если мы реже будем находиться в тех сферах, что меньше даются, то сможем развить сильные стороны, заложенные в нас Богом. И только так.

Если мы действительно больше не хотим жить в стране среднестатистических менеджеров, то пора реформировать образование. Сколько нужно времени на перемены? На самом деле достаточно и 20 лет.

Примерно столько и даже меньше понадобилось Бельгии для реформирования своего подхода к системе воспитания нового поколения спортсменов.

Как мы увидим из следующего примера, для перехода на абсолютно новый уровень было достаточно одного человека – Мишеля Саблона и его настойчивости, которая не дала команде свернуть с пути при первых же трудностях.

Бельгия – мощная футбольная держава с сильной сборной. Игроки всегда уверенно чувствовали себя на поле, но

в конце 1990-х начали проваливаться. Кстати, в это время произошла смена поколения.

На 10 лет они выпали из международных турниров, занимали места ниже двухсотой строчки в мировом рейтинге и не попали на чемпионат Европы, который проходил на их домашней территории.

Назрело время реформы. Чтобы оно наступило, люди должны были осознать необходимость перемен. Бельгийцы наняли нового технического директора. Им стал 54-летний Мишель Саблон. Свое внимание он обратил на детскую школу, где играли мальчишки 6–8 лет, и пообещал провести системную реформу, которая через 10 лет дала бы грандиозные результаты.

Он изучил успешные примеры соседних стран, привлёк преподавателей лучших университетов, чтобы изучить все факторы влияния на игроков.

До его прихода в сборную детские команды выходили на большое взрослое футбольное поле в формате 11×11. То есть принимали участие в полноценном матче, «играли в тактику».

В среднем ребенок имел возможность поработать с мячом не более двух раз за 30 минут: он получал пас, а потом до 90 % времени просто бегал по полю. Саблон запретил такую практику и перевел все клубные академии страны на тренировочную схему 4–3–3.

По расчетам нового технического директора, эта схема

была совершенна, так как позволяла вырастить разноплановых игроков.

Он также предложил неожиданный для того времени новаторский вариант: детям до 7 лет было запрещено играть в других форматах, кроме 2×2, далее – 5×5, затем – 7×7, пока к 15 годам ребята не будут готовы играть полноценным составом. Таким образом удалось дать детям возможность работать с мячом на протяжении всей игры, а не носиться по полю в ожидании паса.

Саблон понимал, что нельзя воспитать нового Марадо-ну, если ребенок не работает с мячом. Более того, у юношеских команд были изъяты турнирные таблицы, потому что «невозможно научить детей футболу, если они думают о результате, а не кайфуют от игры».

Как было раньше? Детские команды ездили на турниры и соревнования, участвовали в рейтинге, что также оказывало влияние на зарплату тренерского состава и на статус клуба. Всем этим они должны были пожертвовать.

Дети, которые постоянно работали с мячом, зарабатывали свою технику, учились чувствовать мяч. В итоге за 10–15 лет тренерский состав смог вырастить новое золотое поколение бельгийских футболистов. В итоге:

- 2018 год – бронзовая медаль на чемпионате мира;
- 2020 год – игрок сборной Кевин де Брюйне признан лучшим игроком чемпионата Англии;
- 2020 год – игроки Тибо Куртуа, Эден Азар становятся

чемпионами Испании.

Сегодня игроки бельгийской сборной – самые востребованные и дорогие игроки в мире. Тибо Куртуа играет в клубе «Реал Мадрид», де Брюйне – в «Манчестер Сити», Эден Азар – в «Реал Мадриде». Так было на момент написания книги.

Можно взять чуть ли не любого из бельгийских футболистов, прошедших реформированную школу, и он окажется в топ-списке мирового рейтинга, а сборная Бельгии – лидером по оценке за игрока.

Давайте сравним с результатами нашей сборной, чтобы понять масштаб их успеха.

Трансферная стоимость всех игроков из заявки сборной России – 185,35 миллиона евро. Самый дорогой игрок в составе – правый защитник Марио Фернандес, его стоимость – 30 миллионов евро.

Трансферная стоимость игроков из заявки сборной Бельгии – 850,3 миллиона евро. Самый дорогой игрок в составе – вингер Эден Азар, его стоимость – 150 миллионов евро.

Ситуация в спорте объясняет мою позицию: мы должны действовать точно так же – идти к малышам и начинать работать с их менталитетом.

Глава 8. Главные цели и промежуточные победы

Многие относятся к своим детям как к неразумным существам. Это вопрос выбора, но слишком серьезный, чтобы его игнорировать. Например, когда я писал эту книгу, моему сыну вот-вот должно было исполниться два года, а дочери – четыре. Я разговариваю с ними как со взрослыми людьми, и мои дети учатся рассуждать и беседовать на самые разные темы.

Мои дети, двух и четырех лет – малыши, но я не раз видел, как родители продолжают «нянчить» 12-летних школьников, хотя это уже подростки, физически крепнущие люди с большим количеством нерастроченной энергии.

У подростков есть свои творческие идеи, интересы. И меня удивляет, что они не имеют возможности поработать хотя бы факультативно: трудовые отношения в России можно начать только с 15 лет, по окончании девяти классов школы.

Например, у меня есть младшая сестра-подросток – талантливая юная художница. Так почему же она не может пойти в художественную студию и поработать там ассистентом, даже за какие-то крошечные деньги? Это позволило бы ей получить опыт, сформировать культуру труда.

Получается, что мы запираем подростков дома и они чахнут под гнетом неизрасходованной энергии. Но если они не

будут тратить эту энергию на достижение своих целей, то они ее потратят на достижение целей чужих.

Они будут уходить в социальные сети и тихо деградировать под давлением диджитал-аутизма: считать лайки, ждать комментариев и жить виртуальной жизнью.

Блогеры, которым сегодня 20–30 лет, будут зарабатывать на скучающих детях, на их лайках и просмотрах. За счет подростков взрослые инфлюэнсеры почти без образования объезжают весь мир, построят себе дома и купят новые роллс-ройсы.

И все это потому, что родители не учат детей инвестировать свое время в достижение своих целей. Более того, они не учат их искать эти цели, свое предназначение или призвание.

Они не задаются вопросом: кем ребенок будет в 30 лет? Где он сможет себя проявить? Как он улучшит этот мир? Все, что они могут, проверить, сделаны ли уроки.

Если мой ребенок получит пятерку, мне это не будет интересно. Так же, как бельгийцам было не интересно получать кубки в 12 лет. Потому что промежуточные истории не нужны никому.

Обратите внимание, сколько вокруг нас вчерашних отличников, которые пытаются устроиться на работу, и сколько троечников, которые нанимают себе отличников. Поэтому мы должны гнаться не за оценками, а за результатами и наращивать объем личности.

«Кем мой ребенок станет в 30 лет?» – вот главный вопрос.

Я верю, что через реформу и предлагаемые нами процессы мы сможем повлиять на детей. И сегодня те, кому только два года, через 20 лет смогут реформировать уже все наше сообщество.

Они будут подготовлены, физически крепки, ответственны, целеустремленны и воодушевлены. Внутри них будет энергия, но также смыслы и философия.

Они не только смогут помогать друг другу, но и создавать грамотную внутреннюю конкуренцию, которая будет сопровождать развитие отдельных областей и стимулировать новые прорывы.

Это будут те люди, которые, начав получать опыт работы в подростковом возрасте, уже к 20 годам смогут быть осознанными специалистами в разных областях. Им не придется до окончания образования чувствовать себя в чем-либо ограниченными.

Они заменят слабых выпускников, сомневающихся и боящихся пробовать новое, которых продолжают штамповать ВУЗы и которые сегодня могут лишь сидеть за партой и говорить, что учатся, «выполняя свой долг».

YouTube был создан тремя 20-летними программистами – Стивом Ченом, Чадом Хёрли и Джаведом Каримом, ставшими миллионерами. Приведу в пример Skype, который разработали молодые программисты-одноклассники из Эстонии Яан Таллинн, Прийт Казесалу и Ахти Хейнла.

WhatsApp, Instagram, Facebook были созданы студентами, молодыми специалистами. Они творили, пока большинство отсиживалось на лекциях и считало, что это максимум, на который они способны, тогда как Марк Цукерберг в 18–19 лет писал код и создавал проект всей своей жизни.

Многие ребята в 23 года выйдут из института и начнут устраиваться на работу, а сколько из них закончат свои поиски в форме кассира «Макдоналдса» или Банана, который раздает листовки?

Поэтому сегодня российское образование мало что значит, оно не ценится в мире. Вы можете приехать в США со своим дипломом и не сможете устроиться на высокооплачиваемую работу, потому что там вас попросят забыть обо всем, чему вас учили, и пройти через стены университета или колледжа заново.

Но если вы приедете с дипломом Оксфорда или Гарварда, то будете востребованы по всему миру. Как бы это ни было грустно, но наше образование обесценено. Хотя когда-то мы были державой номер один, но сегодня все это осталось в книгах и фильмах. У нас нет авторитета, влияния, традиций и ценностей, которые мы можем передавать от отца к сыну.

Во многом сегодня мы продолжаем удерживать свои позиции потому, что у нас осталась триада военно-промышленного комплекса. Это немало, это наследие Советского Союза.

Современная Россия продолжает восприниматься как

«угрожающая» западным «партнерам». Выходит, что в мире наше слово весомо из страха.

Сравним наших «вечных конкурентов» – США, слово которых ценно из вовлечения. «Мотивация страха» ведет к выживанию, в то время как «мотивация вовлечения» – к развитию.

Да, в России были сильны точные науки – информатика, математика, физика, и наши специалисты в этих сферах копируются за рубежом.

Но в целом если посмотреть на общую картину, то она скорее печальна. Есть сильные специалисты, есть лауреаты крупнейших мировых премий, в том числе и Нобелевской, но, чтобы они продолжали появляться, нужно что-то менять.

Последняя Нобелевская премия была получена россиянином Константином Новоселовым в 2010 году. Он учился в советской школе. Но время идет вперед, и однажды умы, которые были в прошлом, закончатся. Как и великое наследие.

Обратимся к истории. Отказываясь замечать растущие проблемы, многие государства ослабляли свои позиции, распадались, переставали существовать. Византия, Османская империя, Австро-Венгерская империя, Римская империя. В период расцвета они обладали невероятной мощью, но их времена прошли. Об этом не стоит забывать.

У нас были сильные прародители, которые передали нам состояние. Да, этого хватит на выживание сейчас, но однажды ресурс закончится. И это ресурс науки, ценностей, ума

и философии. Пора уже заработать что-то новое и внести свой вклад в общую копилку.

В Советском Союзе люди не боялись работать. Российская Федерация же вырашивает рафинированное поколение, в котором люди прячутся от проблем за экраном смартфона. Стоит чему-то неожиданному произойти, как они всё бросят, убегут, сменят телефонный номер.

Когда мой хороший друг, партнер, узнал, что я помог же- не войти в бизнес, то отреагировал на это такими словами: «Ты открыл детский садик для своей жены, но со временем в ее проект придут трудности. И тогда она обратится к тебе с просьбой решить их. В этот момент тебе нужно будет четко разъяснить, что ты ее поддерживаешь, но свои вопросы ей нужно решать самостоятельно. Иначе со временем ты будешь решать уже все вопросы».

Когда человек в первый раз сталкивается с трудностями, страх ошибки нормален. Все это сопровождается неуверенностью, поиском стороннего подтверждения правильности выбранных действий. Но со временем накапливается опыт, приходят знания и навыки.

Самостоятельное прохождение этого пути позволило моей жене стать самодостаточным и эффективным руководителем. Сегодня у нее трое детей и муж, который нередко уезжает в командировки, но она все держит под контролем – воспитание детей, бизнес, дом.

Во многом ей удастся добиваться таких результатов как

раз потому, что родители смогли заложить основательность подхода к жизни, дали ту надежную основу, которая позволяет ей держаться намеченного курса.

Что ей помогло прорваться? Воспитание. Когда мы стараемся во всем обезопасить наших близких, детей, все за них сделать, они превращаются в потребителей, безразличных ко всему и требующих большего.

У меня есть очень богатый друг, с которым я познакомился лет в 20. Тогда я был бедным музыкантом, а у него – состояние в сотни миллионов долларов и шестеро детей.

Однажды он мне сказал: «Ты знаешь, я своим детям не оставляю состояние, потому что оно их разрушит. Я научу их зарабатывать». Когда я увидел его детей, то понял, что они даже не понимали, что росли в очень богатой семье. Они все работали.

Интересно, что такой подход не был открытием моего друга, потому что принципы его были заложены, вы удивитесь, все в том же Священном Писании: «...Наследник, доколе в детстве, ничем не отличается от раба, хотя и господин всего: он подчинен попечителям и домоправителям до срока, отцом назначенного».

Если не портить ребенка статусом, не ограждать его от труда, тогда он станет сильным, закаленным наследником.

Так мы приходим к тезису, который мог бы вызвать недоумение: пройдя базовое обучение, уже с шестого класса дети должны идти работать. То есть мы заменяем просижива-

ние над домашним заданием практическими факультативами, реальной практикой на предприятии.

Не важно кем: помощником, ассистентом, гонцом «золотые пятки» – это не имеет значения, главное, чтобы ребенок видел и принимал участие в рабочем процессе.

Ранее я писал о своей младшей сестре-подростке. Я легко могу представить ее идущей на практику после школы. Не имеет значения, идет ли она работать ко мне в компанию или в другое место. Она может получать задачи, где-то ее направят, где-то обратят внимание на ошибки, но потребуют результат.

Мы дадим ей возможность преодолеть себя, где-то через слезы и обиды, но научиться стоять на своих ногах. Что с ней будет к 20 годам? Она выйдет из университета с опытом работы почти 10 лет.

Видя, как все работает, побывав в бизнесе, она придет на новое место и сможет начать работать с совершенно другого уровня, чем ее ровесники.

Практика – это то, чего сейчас в образовании критически не хватает, то, что должно быть в основе реформы. Я не отрицаю необходимость сохранения теоретической базы, но предлагаю существенно скорректировать ее объем. (В дальнейшем я объясню, как должен быть изменен формат ее проведения.)

И тогда детям будет, во-первых, интересно учиться, а во-вторых, они смогут в процессе понимать ценность своей лич-

ности, которая будет выражаться как в дополнительном заработке, пусть даже крошечном, так и получении удовольствия от применения навыков.

Тогда у нас не будет 26-летних «подростков», зависящих финансово от родителей и не понимающих, как перейти на этап взрослой жизни.

Обратимся к урокам прошлого. Например, Эндрю Карнеги – человек с невероятной биографией. Уже в 12 лет он работал на местной железнодорожной станции в Питтсбурге. Это было не любопытство, а вынужденная ситуация, давшая старт развитию его личности.

Там он познакомился с владельцем станции Томасом Александром Скоттом, который стал четвертым президентом Пенсильванской железной дороги (1874–1880), крупнейшей публично торгуемой корпорации в мире. Скотту понравился юный Карнеги, и он сделал его своим личным помощником.

В итоге смотритель бобин на ткацкой фабрике, а потом и рассыльный Карнеги стал основателем главной сталелитейной компании США. Кстати, именно он построил мост через Миссисипи, объединив транспортную систему запада и востока США.

Он был одним из тех людей, которые создали Америку такой, какой мы знаем ее сейчас (легендарные американские небоскребы строились в том числе из стали Карнеги).

Карнеги верил в невозможное. Он отказывался от обще-

ния с людьми, которые говорили «так нельзя». Он отстаивал свою точку зрения, постоянно находился в поиске новых идей, думал и предлагал решение.

Чтобы построить мост, который стоил огромных денег, Карнеги влез в долги, но вскоре все выплатил и оказался на одном уровне благосостояния с Рокфеллером – одним из самых богатых людей Америки.

Заработав огромное состояние, он вложил его в образование и культуру. Карнеги оставил огромное наследство, причем не просто передав деньги своим детям, а сделав большой вклад в развитие общества.

Когда мы растем, нам важно знать такие примеры или найти учителя, который расскажет о них. Например, мне повезло застать Стивена Кови, одного из самых блестящих бизнес-экспертов мира, и стать его учеником.

Встреча с ним оказала большое влияние на всю мою жизнь. Я до сих пор считаю его величайшим деятелем, идеологом, который стоял у основ множества современных техник. Я глубоко пропитался ими и активно применяю их в своей жизни.

Я считаю, что умение жить в сфере возможностей или в «круге влияния», как это называл Стивен Кови, – фундаментальный навык, который необходимо развивать каждому человеку, желающему стать эффективным. Это хорошая стартовая позиция, с которой можно начинать работу, начинать проводить реформу.

Часть II. Образ русского человека в России и за рубежом

Глава 9. Как было раньше

Почему нам важно понимать, как нас видят за рубежом? Дело в том, что представление о русском человеке в глазах иностранцев играет структурообразующую роль в так называемой народной дипломатии.

То, как мы взаимодействуем с миром, только на первый взгляд кажется личным выбором отдельного человека. В совокупности мы, как народ, также участвуем в этом взаимодействии. Поясню.

Отчасти это связано с влиянием иностранной прессы или лидеров мнения, но каждый человек по-своему влияет на то, какими видят нас в мире. Выходит, что наше поведение может подтвердить или опровергнуть многие ограничивающие стереотипы.

Сегодня в большинстве своем представления о русском туристе сводятся к нескольким предубеждениям: нетерпеливые и грубые, надменные и хмурые, нетолерантные и много пьющие; правда, некоторые говорят, что еще и веселые, но только временами.

Так было далеко не всегда. В момент расцвета Российской империи образ был совершенно иным – нас уважали, страшной восхищались, людей считали достойными. Почему произошли кардинальные изменения?

Предлагаю заняться поиском ответа на этот вопрос в следующих главах и постараться понять, почему так произошло, почему мы сами не хотим встречать русских за рубежом и нужно ли что-то менять.

Чтобы двигаться вперед, должны быть не только сомнения в текущей ситуации, необходимо иметь видение идеальной картины будущего. Когда ее нет, тогда и нет целей, без которых трудно вкладываться в свою работу – любые усилия теряют смысл.

Рассмотрим пример из истории, чтобы понять суть проблемы. В период расцвета при Петре Первом шло строительство флота, проводились большие реформы, за счет которых Россия становилась морской державой.

За время правления первого Всероссийского императора достигнуты такие результаты:

- на Каспии было порядка 100 судов;
- на Балтике – 36 кораблей, 16 фрегатов, 70 галер и 280 других судов.

Большую часть флота построили в России, и лишь часть кораблей приобрели за границей. Немало для юной морской державы. Но в тот же период в Голландии, стране, террито-

риально в 425 раз меньше нашей, строились десятки тысяч судов.

При Петре Первом мы стали морской державой со стратегическими выходами в моря, также им была проведена промышленная реформа, он перевернул сознание нации, прорубил окно в Европу, но нам все равно не удалось обойти в кораблестроении крошечную Голландию.

Почему они так уверенно нас опережали? По одной из версий, по причине наличия сильной концепции, которая отражалась на отношении к работе: каждое действие голландцы воспринимали как особое, реализуемое во имя Бога.

Это была их идея, вводящая двойной уровень ответственности каждого человека за свое дело. Они верили, что через свой труд и качество служат Всевышнему.

Точно так же было в Швейцарии, где профессиональный подход рассматривался как священнодействие. Например, в небольшой мастерской можно было наблюдать отца и сына, увлеченно работающих над созданием часового механизма.

Это была кропотливая работа, которая требовала не только абсолютного погружения, но и почти священного отношения к процессу сотворения каждой детали. У них была изначально фундаментальная основа, базирующаяся на вере в Бога.

В России этого не было и нет до сих пор. Мы видели процесс, заимствовали его, но не знали, что за ним скрыто особое видение. Да, сегодня многие передовые страны также

его теряют, акценты смещаются, но им удастся сохранить фундаментальную традицию качества. Но, когда вы говорите «швейцарское качество», у вас в голове продолжает возникать образ эталонного подхода к работе.

Русским людям сложно сформулировать единое видение. Они не ценят себя и часто опускают руки, потому что: «Зачем стараться, у нас все плохо, все равно ничего не изменится». Это одна из сторон медали.

Другая сторона – люди, уверенные в своем совершенстве настолько, что необходимость перемен может показаться им оскорбительной насмешкой. Можно выделить еще одну категорию, представители которой прячутся за прошлым.

Понимая, что у них самих в жизни особенно ничего не происходит, они активно позиционируются через истории о своих предках: «А вот мой дед!» Да, он был выдающейся личностью, но неловкость ситуации в том, что он остался в прошлом, а мы живем здесь и сейчас.

Пока мы прикрываемся подобными убеждениями, движение вперед невозможно. Потому что нет реальной неудовлетворенности, потому что «да нормально всё».

Я сейчас говорю не обо всех, есть исключения, выдающиеся люди. Но, к сожалению, их не так много. Это касается людей из разных сфер деятельности. Приведу пример из архитектуры.

Я являюсь партнером одной из крупнейших архитектурных компаний в Москве – «Аврора групп». В отрасли есть

практика: поставщики мебели, инженерного оборудования, строительных материалов часто приглашают специалистов к себе на производство, чтобы показать процесс изготовления, познакомиться с брендом.

Считается, что благодаря такой поездке в дальнейшем архитектор будет ставить их изделия в свои проекты. В идеале это выглядело бы так: человек едет с целью попасть на завод, пощупать, найти лучшее решение.

Но на практике все иначе. Архитектор приезжает, чтобы погулять в новом городе и повеселиться. Для него удачная поездка – это не возможность узнать новое и открыть что-то для себя в профессиональном плане, а шанс получить безлимитную карточку от приглашающей стороны, дорогой отель и лучшие рестораны за границей.

Да, они заедут на завод к поставщику, но даже толком не познакомятся с ним, потому что их будут ждать вечеринки и шопинг. Потом дизайнер, скорее всего, включит этого поставщика в свои проекты, но не потому, что у него лучший материал, а потому, что дизайнер хорошо отдохнул и хочет в будущем повторить опыт.

Однажды я поехал в командировку вместе с командой архитекторов. За несколько дней в Вероне и Венеции мы посетили около десяти предприятий и фабрик, выезжали ранним утром из отеля и возвращались поздно ночью. Было ли это продуктивно? Однозначно. Какое впечатление такая выездная работа произвела на моих попутчиков? Они назвали

эту поездку одной из самых изматывающих командировок в жизни.

Глава 10. Формула перемен

Мы часто едем в командировку, чтобы отдохнуть и развлечься. А сколько раз мы задумывались о том, как наше поведение влияет на формирование современного образа русского человека? О том, что наша репутация людей, которые приносят проблемы принимающей стороне, бежит впереди нас?

Достаточно иногда себе напоминать об этом, и внутри что-то неприятно зашекочет. Это неудовлетворенность, которая может стать мощным стимулом для работы над собой, способная подарить мотивацию для обновленного подхода к воспитанию собственных детей, будущего поколения.

Как именно понимание своих недостатков может в этом помочь? Об этом нам расскажет модель для оценки сил, влияющих на успех или неудачу программы организационных изменений, разработанная Ричардом Бекхардом и Дэвидом Глэтчером и представленная в виде формулы перемен:

$$D \times V \times F > R,$$

где:

D – неудовлетворенность текущей ситуацией;

V – видение нового;

F – первые шаги, которые могут быть предприняты для реализации видения;

Р – сопротивление изменениям.

Перемены возможны, если произведение трех факторов больше, чем сопротивление изменениям.

Формулу перемен, которая будет детально изучена в шестой части, рассмотрим здесь в общих чертах. Представим ее в виде нескольких слагаемых. Итак, чтобы получить новый результат, необходимо обеспечить наличие нескольких составляющих.

Во-первых, должно что-то перевесить, потому что просто так изменения не происходят. Некоторые начинают двигать мебель, кто-то меняет прическу. То же самое касается и государства, системы образования: мы никогда не сможем ничего изменить, если мы всем удовлетворены. Зачем что-то менять, если нас все устраивает?

Перемены происходят тогда, когда есть неудовлетворенность текущим состоянием вещей. Так мы получаем первый элемент формулы. Выше я писал о том, что конкретно в нынешней ситуации не устраивает: наши результаты невысоки, дети растут безответственными, у нас в стране пополняется «армия» 30-летних среднестатистических менеджеров.

Получается, главная точка – *неудовлетворенность* (*D* – от англ. *Dissatisfaction*).

Но этого недостаточно. Поясню. Мы живем в обществе людей, недовольных текущей ситуацией. Например, таксист, который годами ездит по дорогам, ругая государство, город,

но ничего не меняет в своей жизни.

Если вы встретите того же водителя через 10 лет, то, вполне вероятно, что он будет в том же состоянии, повторяя те же самые жалобы. Поэтому вторая важная составляющая формулы – *видение нового* (V – от англ. *Vision*), то есть человеку нужно понять, к чему он хочет прийти, где он хочет оказаться.

Только после этого можно говорить о *первых шагах* (F – от англ. *First steps*), которые смогут привести к переменам.

Предлагаю разобрать главные составляющие формулы: рассмотреть образ русского человека в настоящем времени (*неудовлетворенность*) и постараться представить: где мы хотим оказаться, в кого мы хотели бы превратиться, как может измениться мир вокруг нас и как мы будем себя ощущать в этом обновленном мире – это и есть *видение*.

Глава 11. D – неудовлетворенность и русский человек

Первая составляющая формулы перемен – неудовлетворенность. Рассмотрим ее подробнее.

Образ русского человека сегодня: насколько он сопоставим с нашим самоощущением? Так ли мы себя чувствуем, как к нам относятся? Например, мы видим себя победителями, а к нам относятся как к «невоспитанным животным». Мы можем чувствовать себя Джеймсом Бондом, а в нас видят деревенщину. Давайте трезво себя оценим. Где мы сейчас? Мы как нация?

Я говорю не об элите, а о людях в целом. Это важный момент, когда мы можем понять: а нужно ли вообще что-то менять. Вдруг у нас все хорошо? Поэтому об этом важно порассуждать.

Или, наоборот, если мы увидим проблемы с нашей репутацией, то сможем понять, может быть, так и есть. И тогда окажется, что у нас неправильное мнение о самих себе? Например, мы можем думать: «Я русский человек, потомок Александра Невского, во мне течет кровь победителей», – а на самом деле я преемник бандитских 1990-х. И последнее, к сожалению, нередко перевешивает.

Мы – потомки 1990-х. Это особенно сильно проявляется в почти что тотальной безответственности, страх признания

этого выражается в показной грубости. Никто не скажет: «Я не воспитан». Потому что намного проще сказать: «Мы все такие». И всегда «мы, они», то есть простое смещение ответственности.

Многие могут посмеяться над «нашей природой», но при этом постараются себя немного отделить от этого «мы», пошутив над собой. Есть знакомые всем персонажи из одного популярного ТВ-шоу, которые как-то приезжали в Турцию, чтобы «оторваться», и, забыв о минимальных нормах поведения, выкрикивали: «Тагил!»

К сожалению, эта карикатура довольно сильно похожа на то, какой образ русского человека мы транслируем сегодня миру. Понятно, что мы сами о себе все знаем, но показываем миру именно этот странный образ, над которым же сами и смеемся.

Когда-то мы действительно такими и были: наивными, немного грубыми, несдержанными и гиперактивными. И очень практичными. Говорят, что в Финляндии до сих пор с улыбкой вспоминают русских челноков конца 1990-х, едущих в страну за гладильными досками.

Часто их встречали магазины с объявлениями на корявом русском: «Входить не больше, чем по двое». Потому что «эти русские» то и дело что-то выносили в своих огромных баулах. Но потом рынок открылся, и люди неожиданно получили возможность для выезда за границу не только, чтобы закупить товар, но и чтобы отдохнуть.

Люди, которые первыми смогли заработать деньги, открыли для себя Турцию, где можно было на берегу чистейшего моря забыть и отдохнуть «по полной». На тот момент из 10 отдыхающих восемь отбрасывали любые представления об этикете и становились теми, кого мы знаем по возгласу «Тагил!». Дорвавшись до бесплатного алкоголя, они выносили еду со шведских столов сумками.

Постепенно люди начали уставать от такого вида отдыха и стали выбирать более дорогие места, категории «подальше от русских»: если раньше они ездили в трехзвездочный отель в Турции, потому что важно было ехать именно в эту страну, то потом уже стали выбирать отели категории пять звезд. Но и туда добрался «Тагил», а вместе с ним богатое, но невоспитанное общество.

Даже сегодня дорогие отели Kempinski и Hyatt часто становятся жертвами «зомби-апокалипсиса» сбежавших в отпуск русских людей. Увы, несмотря на то что ситуация за последние годы начинает меняться, до сих пор «тагильцы» звучат громче тех, кто готов быть культурным человеком.

Русского человека за рубежом всегда было легко отличить. Например, в одном ресторане на Лазурном берегу за завтраком сидят французская пожилая пара и русская семья. Первые беседуют, пьют кофе и аккуратно едят круассаны и фрукты. Вторые сидят за столом, заваленным десертами, булками, блинами и разными напитками.

Можно было бы сказать, что у нас нет культуры, но это

неверно. Дело в том, что в отличие от французов, в истории которых не было кардинальных разворотов на 360 градусов со стиранием любых следов прошлого пути и которым удалось остаться хранителями традиций, мы уже давно потеряли представления о классическом этикете. В нашем мире часто работает закон «голодного края»: хватай сейчас, потом не будет.

Полный стол еды – это не знак нашей необразованности, но во многом показатель недостатка воспитания, основы которого в нашей юной стране до сих пор зажаты сильным акцентом на знания.

На самом деле за таким поведением, стоящим на грани неотесанности, скрывается неуверенность в себе. Мы сами толком не понимаем, а кто же такой, этот русский человек, и активно компенсируем это непонимание высокомерием, которое проявляется в бытовом хамстве.

Вы можете вспомнить человека, который наступил вам на ногу во время отдыха в Германии, а потом еще и грубо что-то сказал и широким шагом ушел в сторону. Это был русский человек, который почти никогда не просит прощения.

В бывшей ФРГ существовал даже анекдот на эту тему: «Как отличить русского или немецкого репатрианта? Он никогда не здоровается и не просит прощения». Но и от этого образа в наших силах уйти.

Пока же мы любим нарушать правила, выпивать, жаловаться... Неудивительно, что мы сами не любим отдыхать со

своими же согражданами. И в этом мы уникальны.

Выбирая направление для отдыха, мы готовы от многого отказаться. Почему? Потому что во многих местах можем встретить русских. Даже мой отец гордится, когда находит отель, в котором нет соотечественников.

Он опасается того, что ему придется невольно стыдиться за их непристойное поведение, шум и вечеринки, часто заканчивающиеся довольно агрессивными разборками. К сожалению, именно так чаще всего ведут себя люди без традиций и воспитания.

Глава 12. V – видение. Национальная гордость и национальный стыд

Вторая составляющая формулы перемен – видение. Рассмотрим подробнее.

Важно отметить, что когда мы говорим «русские», то имеем в виду русскоязычных людей. Около 300 миллионов человек в мире говорит на русском языке, к которым относятся жители бывших республик, например Республики Беларусь, Украины, Казахстана и других.

Но это не только язык, а менталитет в целом. У нас есть общие культурные ценности, праздники. Поэтому было бы неправильно разделять нас. Правильно было бы говорить, что русский – это бывший советский человек, который говорит на русском языке и связан бытовыми привычками союзного прошлого.

А представьте себе такую ситуацию, в которой нас связывала бы национальная гордость. Это то, что есть у англичан. Во многом потому, что у них всегда была национальная идентичность, которую можно было бы описать так: «Где я, там Англия». На эту тему есть история.

Английский посол приезжает в Китай. Долгий путь, разница часовых поясов. В шесть утра он выходит с чашечкой чая. К нему подбегают китайские служащие, которые пытаются объяснить, что в такое раннее утро у них принято ме-

дитировать и посвящать время кунг-фу. На что посол отвечает: «У нас принято в шесть часов пить чай». Служащие возражают, указывая на то, что сейчас он находится в Китае. «Где я, там Англия», – отвечает посол.

Кажется, что это просто история, но на самом деле именно в ней прослеживается особая национальная философия. Когда британский посол представляет свою страну, он не конкретный человек, он – Англия.

Когда-нибудь настанет момент, когда мы тоже скажем: «Я – это Россия, а Россия – это я». На мой взгляд, это и есть высший уровень самоидентификации: понимать, что ты не просто русский человек, а несешь ценности, традиции своей страны и ты ее символ. Но такого понимания у нас пока еще нет.

Поэтому, выезжая за границу, мы рассуждаем категориями «после меня хоть потоп»: мы не считаем себя частью социума, отказываясь принимать ответственность за то, что даже в ситуации отрицания мы представляем лицо русского народа. Мы действуем из ограничивающих убеждений и каждый раз выбираем тактику выжженной земли: «Свой не свой, на дороге не стой».

Так вышло, что поведение русского человека за границей редко связано с уровнем его доходов: оказаться в неприглядном положении может как менеджер малого или среднего бизнеса, так и миллионер.

Как-то российского футболиста Александра Головина, ко-

торый на тот момент играл в чемпионате Франции за команду Монако, во время интервью спросили, общается ли он с русскими жителями этого карликового, но поистине роскошного государства. На что спортсмен ответил, что, когда он приехал на побережье, ему посоветовали с соотечественниками не общаться, потому что они странные.

Получается, что в Монако сложнее встретить обычного человека, чем миллионера. И как это возможно, что ты сам русский человек, а другие русские – «странные»?

Это отношение к нашим соотечественникам сокрыто в глубине нас, потому что мы привыкли делиться на «мы» и «они», привыкли к идее побега из страны. Стоит нам чего-то добиться, и мы встаем на пьедестал, откуда удобно смотреть на остальных с высоты. Комплексы жертв 1990-х годов, когда необходимость выживания заставляла убивать то, что можно было назвать воспитанием.

Вынужден честно признать, что и сам я нередко склонен к побегу от русскости. Как-то мы с семьей приехали во Вьетнам. Все было отлично, казалось бы, но два дня меня не покидала мысль: «Что-то не так». Что-то заставляло меня испытывать чувство дискомфорта, тревоги.

Хотя рядом было прекрасное море, природа, вкусная еда, мягкий климат... На третий день я осознал: вокруг все говорили на русском языке. Мне казалось, что я нахожусь не на отдыхе за границей, а в Сочи.

Я сам часто замечал, что многие люди скрывают, что они

из России. У меня есть друзья, которые приезжали в Японию и говорили между собой на английском, чтобы окружающие не определили их национальность. На личном опыте мне удалось однажды понять причину их поведения.

Как-то мы с друзьями встречали Новый год в Праге. Мы были в ресторане на вершине горы и смотрели городские фейерверки. Все гости обменивались поздравлениями, улыбались. Мы беззаботно пили шампанское вместе с новыми знакомыми, легко общались – до тех пор, пока они не решили спросить, откуда мы.

Услышав, что мы русские, даже не закончив фразу, они развернулись и ушли. А все потому, что считали нашу национальность отталкивающей. Кстати, именно поэтому многим русским не хочется быть русскими.

Но, возвращаясь к формуле перемен, задумаемся, что у нас есть сегодня? Неудовлетворенность есть, видения нового нет.

Большинство понимает, что в любой момент всё может закончиться, а пока нужно хвататься за любую возможность, здесь и сейчас, ловить момент, успеть урвать, взять всё, что плохо лежит.

Потому что никто не знает, что будет завтра. Когда вы живете сегодняшним днем, вам совсем не важно, как ваши действия отражаются на восприятии собственной страны в мире.

Да что там страны, в этот момент значение имеет только

своя выгода, и не важно, как на вас смотрят или кем считают вас или членов вашей семьи, никакого стыда или личной чести не существует. Главное – урвать свой кусок.

Ни у нас самих, ни у государства нет глобального направления, нет понимания того, что мы строим. Но, как только появится видение, все изменится. Для этого нам будет необходим лидер, потому что именно такой человек способен видеть больше, чем другие. С его появлением станет ясным направление, цель, идея.

Пока же у людей нет масштабного мышления – их никто не направляет. Нет идеи, которая могла бы объединить всю страну и заставить гордиться ей, а значит, и стать человеком «Я – Россия».

Например, Теодор Герцль объединил нацию, когда заговорил о глобальном переселении и возвращении домой. «Еврейское государство» – это книга, которая подарила евреям видение, в котором у них было свое государство, своя земля. Книга была опубликована в начале 1896 года в Берлине и Вене, то есть за полвека до того, как появилось государство Израиль. Но не появилось ли оно во многом благодаря ей?

Именно Герцль, одна из ярчайших фигур сионизма, подарил нации идейный фундамент, на котором они впервые за тысячи лет смогли построить свою страну. Люди слышали его. Независимость, целостность – их покорили эти идеи, и они же повели их вперед, закрепили результат.

Глава 13. F – первые конкретные шаги. Когда можно не воевать с миром, а учиться у него

Переходим к следующей составляющей формулы перемен – первые конкретные шаги.

Для того чтобы у нас появились лидеры, придется вернуть не только акцент на воспитание в семье, но также переступить свое высокомерие и начать учиться у мира.

Обратим внимание на наших специалистов, которые выезжают от компаний на образовательные или ознакомительные поездки за рубеж. Например, в Израиль.

Сегодня это страна, которая занимает второе место в мире по борьбе с онкологией: в год сюда приезжают порядка 30 тысяч зарубежных пациентов и почти 80 % из них – онкобольные. В стране медицинский туризм организован настолько грамотно, что он даже регулируется законодательством.

Что также важно, им удается оставаться одними из самых активных новаторов в сфере медицины. Государство активно поддерживает ведение научной деятельности не только в университетах, но и в десятках государственных и общественных научно-исследовательских институтах, в медицинских центрах и частных компаниях.

При этом их главная сила не в технике, а в квалифициро-

ванных специалистах. Это отличает их от Кореи, где также сильна данная сфера, но где успех во многом определяется технологической базой.

Как мы видим, в Израиле есть чему поучиться. Сотни профессионалов со всего мира ежегодно приезжают к ним за опытом. И вот что говорят выходцы из бывшего Союза, которые уже давно ассимилировались в стране и ведут свою медицинскую практику: русских легко отличить, потому что они крайне редко посещают лекции, в основном они проводят время в барах и ресторанах.

Наши люди во многом относятся к поездке как к возможности отдохнуть за счет работодателя, а не как к шансу поучиться у лучших, инвестировать в себя время и средства, приобрести уникальные знания. Такой подход особенно пугает, если учесть то, как в России лечат онкологические заболевания.

У нас эта сфера невероятно слаба, хотя возможность учиться у нас такая же, как у коллег из Кореи, Германии, Франции и Италии, которые точно так же едут в Израиль за знаниями. Только вот они эти знания получают, а многие русские в это время сидят в баре с видом на море.

Как вы думаете, почему люди так себя ведут? У меня есть вариант объяснения: мы не видим в самих себе нашего главного актива. Нам свойственно вкладываться в недвижимость, развлечения, товары и услуги, но не это делает человека человеком, а личный вклад в себя.

Главный актив — я сам, именно в него необходимо делать основной вклад, главные инвестиции в своей жизни. Понимание этого может стать первым важным шагом на пути к переменам.

Нам не нужно копировать чужое поведение или поступать наперекор всем. Необходимо стараться стать лучшим в чем-то своем, уникальном. В поисках своего пути можно учиться у лучших, но брать не только обложку, а суть.

Например, у нас построили Инновационный центр «Сколково» — он красивый, но в этом проекте скорее позаимствовали картинку, а смысл перенести не смогли.

Первым шагом в поиске своей уникальности должна стать возможность увидеть себя со стороны. После этого можно начинать менять отношение ко многим вещам в жизни, инвестировать в себя. Результаты этой работы позволят перестроить наше окружение и нашу страну.

Глава 14. R – сопротивление изменениям

Привычное мешает нам двигаться к позитивным изменениям. Но и сама система, в которой существуем мы или любое другое общество, государство, – неповоротлива. Она не любит меняться.

Можно сказать, что стабильность – признак мастерства, но у этого утверждения есть и плохой смысл. Потому что стабильность может иметь негативный оттенок. Человек может привыкнуть к любым, даже самым сложным условиям и внутренне принять их, начать считать нормой.

Необязательно уходить в крайности, все строится из мелочей. Например, мы ездим в лифте с обожженными кнопками. Это неприятно, но так давно знакомо, что уже стало нормой.

Новое пугает своей неизвестностью. Страх сковывает, и в результате человек скорее выбирает знакомые неудобства, чем незнакомые перспективы.

Глава 15. Пирамида логических уровней развития. обновление образа русского человека

Иногда возникает ощущение, что мы, русские, склонны к тому, чтобы бросаться в крайности: от «мы – самые лучшие» до – «мы все постепенно погибаем», – и вечно быть неудовлетворенными самими собой. Мы одновременно чувствуем себя победителями и завоеванными. Так кто же мы?

Так мы переходим к вопросу актуализации. В данном случае нам поможет технология пирамиды логических уровней развития. Согласно ей, если посмотреть на развитие человека, то мы поймем, что оно происходит от одной ступени к другой, каждая из которых отвечает на свои вопросы.



Иллюстрация 7. Окружение

Первая – окружение. Она отвечает на вопросы: «Что?», «Где?», «Когда?» и «С кем?».

Когда человек рождается, он не думает о том, кем он должен быть или о своем предназначении. Он восхищается окружающим миром и просто изучает его: «О, это дождь! А это улитка, а там – машина». Это примитивный, базовый формат.

По прошествии нескольких лет человек попадает в детский сад, и он думает о том месте, в котором оказался. Стремится осознать его и себя в нем через увиденные предметы, людей.

Когда мы переходим из детского сада в школу, продолжаем задавать простые вопросы: «Кто был? Что было?» Но одновременно с этим человек поднимается по уровню развития и переходит на вторую ступень, на которой звучит вопрос «Что делать?». Система образования так устроена, что в свое время она перебрасывает нас на уровень выше.



Иллюстрация 8. Действия

Как происходит этот вынужденный переход? Когда мы находимся в 11-м классе и понимаем, что нужно готовиться к ЕГЭ, то автоматически попадаем на второй уровень. До этого у нас все было хорошо.

В 7–8-м классе все было отлично – никакой особенной ответственности, всё, что требуется от ребенка, это посещать уроки. Учащийся понимает, чтобы он ни делал, его автоматически переведут в следующий класс.

Но всё это временно, ведь затем последуют учеба в 11-м классе и ЕГЭ, выбор института, вступительные экзамены, момент осознания необходимости действий. Нужно выбрать институт, подобрать репетитора. Так и происходит переход на вторую ступень – «Действие».

Ребенок, который сдал ЕГЭ, поступил в университет, на какой ступени пирамиды логических уровней он оказывается?

Поднимается ли он на более высокий уровень или опускается? Давайте попробуем представить, о чем размышляет студент после стресса и давления экзаменов: «О, новая группа, преподаватель, столовая, КВН, вечеринки...»

Как, на ваш взгляд, человек в этой позиции повзрослел или снова стал ребенком? Это всё отвечает на вопросы: «Что?», «Где?», «Когда?», «С кем?». К какому уровню относятся данные вопросы? Вы правы, к первому.

Но студент остается на этом уровне только на первых этапах. Позднее, когда начнутся экзамены, он вновь поймет, что нужно действовать, и временно вернется, идя по своему пути, снова на идущую выше ступень действия.

После университета нужно искать работу, ходить на собеседования, создавать резюме, с кем-то договариваться, «кру-

титься». Поэтому наш герой снова находится в активной позиции, на второй ступени.

Но стоит получить работу, влиться в новый коллектив, и человек вновь погружается в рутину первого этапа, где важно лишь «Что?», «Где?», «Когда?». Дальше люди идут разными путями – кто-то начинает развиваться, но многие отсиживаются на работе.

Идея в том, что, сидя за одним и тем же столом, один человек может быть на первом уровне, другой – на втором, третий – на третьем, а следующий – еще выше. И это происходит вне зависимости от места нахождения и формируется только мышлением человека.

Третья ступень – это способности и ее вопросы: «Какие у меня есть способности, чтобы осуществлять необходимые действия? Как я буду действовать лучшим образом?»



Иллюстрация 9. Способности. Навыки

Представим, что мы работаем в call-центре. Один сотрудник пришел, чтобы отсидеться и получить зарплату, он думает о том, чтобы ему поступило как можно меньше звонков и поскорее бы стрелка часов переместилась на отметку 18.

Второй стремится достигнуть KPI, он хочет улучшить свои навыки и проявить себя. Третий будет думать о том, какие из его существующих способностей могут привести к лучшему результату работы.

Он будет искать новые подходы, например, звонить стоя, чтобы у него было больше энергии в течение дня. Он будет руководствоваться своими способностями и искать вари-

ант для более эффективного совершения необходимых действий (звонков в данном случае).

Более высокая ступень, четвертая – это ступень ценностей и убеждений. Находясь на этом уровне, сотрудник call-центра будет думать о том, почему он находится именно здесь и что для него важно. Он будет определять свои ценности в этой работе.

Например, постарается осознать свою пользу, понять, что именно у него есть уникальная способность помогать людям, успокаивать их и возвращать им уверенность.



Иллюстрация 10. Ценности

Или же он может находить простые ценности для себя. Например, «работая в этой компании, я могу обеспечить обучение своих детей». И это поможет ему получить более высокий уровень вовлеченности, мотивации.

У человека на этой стадии совершенно другой подход к работе в отличие от того, кто находится, например, на первой ступени.

Следующая ступень самоактуализации, пятая, отвечает на вопрос «Кто я?». Это один из самых высоких уровней развития. Находящийся на нем человек тоже может работать в call-центре, при этом понимая, что он сильный переговорщик, победитель, настоящий лидер и пример для подражания. Осознание того, кем он является, будет формировать стратегию его поведения, отношение к делу. И поэтому он будет иначе себя вести.



Иллюстрация 11. Сущность. Идентификация

Высшая ступень, шестая – это миссия. Отвечает на вопросы «Кому и для чего это важно? Ради кого и ради чего я это делаю?».

Эту ступень мы рассмотрим позднее. Основная мысль, которую я бы хотел передать сейчас, заключается в том, что благодаря пирамиде логических уровней мы могли бы стимулировать то, что можно назвать «самоактуализация русского человека».



Иллюстрация 12. Миссия

Мы вкладываем в это понятие нечто большее, чем представление о национальности. По сути, оно вообще не имеет отношения к ней. Точно так же, когда мы говорим «американец», мы понимаем, что он может быть и испанцем, и итальянцем, и мексиканцем.

Когда человек заявляет, что он американец, то это означает, что он согласен с конституцией, с правилами и условиями жизни внутри страны, что он разделяет ее ценности, историю и т. д. То есть он принимает определенные обязательства на себя. Также самоактуализация американца неотъемлемо связана с национальной идеей США – «американской

мечтой».

Русский человек должен восстановить преемственность того русского человека, который строил великую державу на твердых ценностях и влиял на историю, создавая и передавая наследие и традиции своим детям.

Если мы говорим «русский» или «россиянин» – это имеет отношение к национальности и гражданству – вопросы первой ступени уровня развития: «Кто?», «Что?», «Где?», «Когда?», «С кем?».

Но, когда мы говорим «русский человек», это не имеет отношения к национальности. Это вопрос самоактуализации. Высший уровень развития – уровень сущности и идентификации, отвечающий на вопрос «Кто я?».

Он может быть грузином, украинцем или латышом, но он может быть русским в смысле человека высшего достоинства, человека великих моральных ценностей, который является наследником всего великого, что достигли наши предки.

Идея в том, что, когда Советский Союз перестал существовать, а республики получили независимость, например, Республика Беларусь и Украина, за рубежом каждого украинца и белоруса до сих пор воспринимали как русского, потому что никто не видел разницы и анализировал только язык.

Россия ни от кого не отделялась, и после распада Союза русский человек остался русским. Мы, те, кто остался в Рос-

сии после его распада, можем до сих пор сказать – это наш балет, наш хоккей, наш военно-промышленный комплекс. То есть преемником, наследником Советского Союза стала Российская Федерация.

Несмотря на 1990-е годы, сложные времена кризисов, бандитов и отсутствия правил, русский остался русским человеком. А на Украине люди долго не могли понять – «Кто мы? Русские, да вроде бы уже нет. Украинцы, а это кто?».

У них не было самоактуализации. Они были потеряны все 1990-е годы, до того момента, пока не начался процесс создания своей национальной идеи во главе с президентом Ющенко, когда они стали чаще говорить на украинском языке.

Сейчас они понимают: «Мы украинцы». И несмотря на то, что мы очень близкие народы, они приобретают свою самоактуализацию. В частности, был принят закон об обеспечении функционирования украинского языка как государственного.

Но ситуация не всегда была такой. Например, когда в 2004 году я приехал в Киев, там было намного больше «русскости», чем украинских национальных настроений. Даже телевидение на 90 % говорило на русском языке.

Да, спустя годы многое изменилось. Русский язык перешел на второй план, а национальный – вернулся.

Украинцы прошли свой непростой переходный период, они формируют свой образ и новые ценности в отличие от

русских. России создавать новые ценности не нужно. России нужно вернуть переписанное и утраченное: историю, ценности и традиции.

Я предлагаю вернуться к истокам, к тому образу русского человека, которого уважали во всем мире, который рос и жил в понятиях чести и достоинства.

Потому что русский – это не просто национальность, это некая философия, которая рисует образ человека, готового вобрать в себя набор правил, ценностей и достижений прошлого, хранителями и продолжателями которых можем быть мы.

Глава 16. Мы в глазах других людей – изменения возможны

Если говорить про иностранцев, то у них есть свой образ русского человека. Например, в Англии представление о русских, как об очень богатых людях, неких привилегированных «беженцах», которые много воровали дома и приехали тратить деньги в Великобританию. Англичане с этим начали бороться, причем на уровне закона, и так же, как и в США, для пребывания в Англии необходимо подтвердить источник денежных средств.

В Америке более распространен образ русского человека как члена русской мафии. Сохраняется предубеждение, что мы опасны. Один известный комик рассказывал, что у него есть универсальное решение для спасения от стычки с гангстером: если он понимает, что находится в опасности, то пародирует русский акцент, который мгновенно отпугивает любые банды.

Есть и позитивные моменты. Наверное, остаются какие-то сильные образы из культуры, которые существуют уже веками, но до сих пор помогают скорректировать образ русского человека в лучшую сторону.

Это герои великих литературных произведений, воспоминания о выдающихся русских исторических деятелях, наследие нашей аристократии и интеллигенции. Хорошая новость

в том, что мы всегда можем к этому вернуться.

Как это работает на практике. Как-то, когда мы с женой были в Лондоне, я подарил ей билеты на мюзикл «Призрак оперы», а сам остался с детьми. Это классическая, легендарная постановка, которая вот уже 30 лет каждый день идет на сцене Театра Ее Величества (Her Majesty's Theatre), и каждый раз аншлаг.

Моя жена Мария обладает русской внешностью, она сидит в центре зала и понимает, что сидящая рядом семья изучает ее сверху донизу и шепчется. Наконец кто-то из них не выдерживает и спрашивает: «Вы случайно не из России?» Мария ответила утвердительно, тогда ее соседи уточнили: «А вы знаменитость? Вы какая-то актриса?»

Удивительно, потому что у людей сформирован некий образ, что самые приятные русские обязательно связаны с миром искусства, потому что именно там хранятся остатки наших лучших традиций.

Например, русский балет или русский театр. У нас до сих пор есть то, в чем мы занимаем лидирующие позиции. Фёдор Достоевский и Лев Толстой всегда будут Фёдором Достоевским и Львом Толстым.

Этого у нас не отнять, и на самом деле этим нужно пользоваться как источником для восстановления и укрепления нашего позитивного образа. Нам нужно восстановить память о «русском интеллигенте» и научиться этому образу соответствовать.

В свое время Лев Толстой описывал русский характер так: «...Легкий, открытый, добродушный, жалостливый... когда жизнь не требует его к тяжелой жертве. Но когда приходит беда – русский человек суров, двужилен в труде и беспощаден к врагу, – не щадя себя, он не щадит и врага...

В мелочах русский человек может быть несправедлив к себе и другим, отделаться шуткой, там прихвастнуть, там прикинуться дурачком... Но справедливость в больших идеях и больших делах живет в нем неискоренимо. Во имя справедливости, во имя общего дела, во имя Родины, он, не подумав о себе, кинется в огонь».

Сложность русского характера описывали и иностранцы. Например, в XIX веке Фридрих Мейер, немец, приехавший в Россию, отмечал, что нас отличают «порядочность, услужливость, спартанская выносливость и добровольный отказ от необходимейших потребностей жизни, мужество, негибкая выдержка, непоколебимая стойкость».

Тут мне хотелось бы ободрить вас и сказать, что образ русского человека, который веками складывался через литературу, можно вернуть к жизни. И тогда там будет и «честное купеческое слово», и самоуважение, и этикет, и любовь всего мира. Как это сделать? Поговорим об этом далее.

Часть III. Наследие закончилось

Глава 17. Родители и дети

В этой главе я хотел бы поднять тему наследия, в качестве ключевого понятия буду использовать определение «фактическое наследство».

В Лондоне есть магазин Cheaney & Sons – большая мастерская мужской обуви ручной работы с огромной историей и определенной культурой работы с клиентом.

Это сравнимо с магией: стоит зайти в магазин, и начинается процесс, формирующий в госте особое эмоциональное состояние. Сама примерка – ритуал, похожий скорее на отдых в салоне, когда сотрудники магазина надевают и снимают с вашей ступни выбранные ботинки, а вы в это время расслабляетесь в удобном кресле.

Да, это люксовый сегмент, это дорогая и качественная обувь. Но особенным этот магазин считается не из-за своих цен или даже качества продукции, а из-за особого отношения к покупателю.

Это не просто обувь, это культура, особая история, причем уже личная и связанная с позитивным опытом. Бренд существует с 1886 года, и вы понимаете, что они работают на рынке больше 150 лет.

Также в плане преемственности можно посмотреть на пример компании Ford. Понятно, что был тот самый первый Генри Форд, но в период соперничества за первенство Ле-Мана это был уже его внук, который благодаря оставленной дедом базе знаний создавал новую, мощную версию легендарного автомобиля для победы в гонке. Они жили в разные времена, но благодаря тесной преемственности словно побеждали вместе.

Обратим внимание на компанию Ritter Sport. Как-то в Москву приехал правнук Альфреда и Клары Риттер, которые разработали собственный бренд шоколада в 1912 году.

Представители Ritter Sport захотели открыть свое производство в России: нашли землю, решили множество организационных вопросов. Немецкие специалисты приехали заранее, договорились с одним из уже работающих предприятий, все настроили и запустили тестовую линию.

Правнук Риттера, как хранитель традиций не только компании, но и семьи, должен был проверить первую партию. Конечно, ему было интересно продвижение своего бренда в России, самой большой стране Европы, но намного важнее для него было удостовериться, что при условии запуска локального производства будет сохранено оригинальное качество марки.

Он провел почти весь день на фабрике, пробуя каждый кусочек шоколада. Вечером он вышел и сказал: «Производство закрыть. В России мы шоколад делать не будем». И по сей

день весь шоколад Ritter Sport производится только в немецком городе Вальденбух.

Или менее известный пример из Индии, где семья Тата начиная с 1868 года руководит компанией Tata Consultancy Services. Благодаря особому уровню преемственности более 100 лет ею управляют потомки Джамшеди Насарванджи Таты, бизнесмена и одного из отцов индустриализации страны.

Более того, Tata Group входит в список 11 компаний с самым высоким уровнем репутации в мире, активно занимаясь благотворительностью и делая инвестиционные вложения в развитие науки.

Люди, которые преодолевали сопротивление своего времени и создавали рынок, строили большие империи, тоже когда-то стартовали с небольших семейных дел, передавая все свои знания и достижения в качестве наследства. Вместе с бизнесом их семейные традиции переходили от отца к сыну.

Так было в Европе, Америке и в Азии. И в Японии мастер по изготовлению мечей, например, стремился передать все свои знания детям, которые автоматически становились продолжателями его мастерства.

Родители должны оставлять наследство своим детям. Это нормально, и это правильно. В Священном Писании говорится: «Не дети собирают наследство для своих родителей, но родители для своих детей».

Я пишу об этом, потому что, к сожалению, в нашем обще-

стве наблюдаются определенные нарушения в схеме, когда дети начинают заботиться о своих родителях, отказываясь от собственной жизни.

Можно привести пример, посмотрим на девушку или молодого человека. Они успешно учились, но тут родители развелись, и ребенок, уверенный, что без него один из родителей не сможет справиться с этим потрясением, отказывается от карьеры, перспектив и посвящает все свое время нуждающемуся.

Таким образом меняется психологический статус: родитель (чаще это мама) превращается в ребенка, а ребенок занимает место родителя.

Глава 18. Что такое наследство?

Из поколения в поколение мы передаем определенные ценности и традиции, правила и устои. Если посмотреть на любую из стран, например, на Великобританию, то мы увидим много компаний, существующих внутри одной семьи десятки и сотни лет. Точно так же, как титул, передающийся из поколения в поколение, который не связан с финансовым положением семьи.

Можно приехать в английский город будучи олигархом, но и тогда у вас не будет такого влияния, как у беднеющего лорда. У него есть определенный статус. Более того, вполне вероятно, что репутация его семьи закреплялась ни один век.

К сожалению, в России с этим всё довольно непросто. Последствием переворотов, частых перемен курса, стало сильное ослабление внутренних традиций. Более того, современная Россия – это уже не совсем то государство, что проходило сквозь века и постоянно росло над собой.

В 1990-е мы обнулились и начали заново, построив страну, которая на момент написания этой книги едва перешагнула порог своего 30-летия. У нас почти не осталось семейных предприятий. После времен Советского Союза бизнес в такой форме был бы в принципе невозможен. XX век стер не только многие семейные компании, предпринимательские

династии, но и культурные.

Сколько художников или архитекторов, талантливых людей, вместо того, чтобы передавать свои уникальные знания потомкам, были вынуждены прятаться, менять сферу деятельности, отказываясь от себя, своего имени.

Сегодня вы не встретите на улице вывеску, которая сообщила бы, что с конца XIX века в этом здании находилось и продолжает находиться предприятие/салон/магазин такой-то семьи. У нас не осталось династий, хотя раньше, в Российской империи, всё это было.

Приведу пример ситуации, сложившейся в моей семье. Прадед был купцом, держал конный завод в Благовещенске, в Амурской области. Это был зажиточный человек, торговавший по всему Дальнему Востоку.

Моя бабушка рассказывала об этом заводе. О том, как на ее глазах все было отобрано, как отец, являющийся лидером по своей природе, вынужден был перестраиваться в новых политических реалиях. Тем не менее он смог остаться собой и уже в Союзе возглавил другое предприятие.

В наше время, в 2000-х годах бабушка вернулась в те земли, где был отцовский конный завод и ее дом. Теперь на этом месте находится дворец с ипподромом. По сути, бабушка прямая наследница этого здания, и если бы нашу страну не трясло, если бы не было переворотов, то там было бы написано: «С 18... года принадлежит этой семье». Но наша печальная история вешала свои таблички по всем городам этой

огромной страны.

Сегодня мы лишены своего наследства. Печально, но не страшно. Потому что мы можем собрать новое для наших детей, стать теми молодыми львами, которые накопят свое состояние, чтобы передать будущим поколениям. Подобно людям, построившим Америку.

Потому что и в нашей истории были свои люди-гиганты. Даже советский строй умел, пусть и по-своему, идти по пути прогресса. Вспомните, как в 1930–1940-е годы из аграрной страны мы превратились в одного из лидеров мировой индустриализации. Когда к власти пришел Сталин, одной из его главных задач было строительство заводов.

Для сравнения: в 1913 году в Российской империи объем промышленного производства составлял 50 % от немецкого и французского, 20 % от английского и всего 10–15 % от американского. Но к 1941 году были выделены огромные ресурсы, в том числе и человеческие, для строительства девяти тысяч заводов.

Таким образом через 14 лет после Гражданской войны СССР вышел на второе место после Америки по уровню развития промышленности, что составляло 10 % всего мирового промышленного производства. Это был гигантский скачок. А сами перемены помогли нам во время войны: большая часть заводов была перепрофилирована в военные.

Мы были мощной, фундаментальной державой, хотя я сейчас не говорю о том, какой ценой это всё давалось. Но

Советский Союз, который после развала империи был экономически и политически заблокирован, смог поднять страну во многом благодаря тому, что у ее руководства была особая миссия и каждый человек видел себя ее частью.

Глава 19. Сила сознания

Говоря о наследии, важно понимать, что это далеко не только деньги и скорее даже совсем не они. Это прежде всего мышление, то, как нас учат видеть существующий мир. Поэтому наша задача определить, каким должно быть наследие, которое мы создадим и оставим нашим детям.

Например, мы можем уже сейчас заняться строительством новых компаний, но важнее формировать традиции, устои, связи, репутацию. От того, какой фундамент мы зложим, зависит наша жизнь сегодня, и жизнь следующего поколения, наших детей.

Перейдем от глобального к локальному. Я уверен, что не может поменяться страна, если мы будем решать только масштабные проблемы. Движение невозможно без персон, которые будут готовы взять ответственность не за всю страну, но за свою жизнь. Тут мы вновь возвращаемся к сфере возможностей и сфере тревог.

Человеку свойственно переживать за свой край, город, за экономику страны, финансовую политику и социальную напряженность, хотя он совершенно не может на это повлиять, но готов тратить на это переживание свое время.

В то же время он мог бы подумать о том, как улучшить благосостояние своей семьи, и тем действительно оказать влияние на ситуацию. Именно этот человек мог бы стать до-

стойным примером для своих детей, ведь очень важно то, что они в нас видят, на этом строится их мировосприятие, их реальность.

Например, родители ссорятся, и это нормально: мама устала, папа нервничает. Бывает, что в какой-то момент отец не выдерживает и просто уходит из семьи. По сути, этот поступок и есть наследие, которое он оставит своим детям. Это будет модель поведения, в которой один родитель сдался, отказавшись от борьбы, обесценивая наличие своей семьи и просто уйдя от сложностей.

Дочери и сыновья, выросшие в такой семье, став взрослыми, с большой вероятностью повторяют эту схему: девочка будет вести себя как мать, а мальчик – как отец. Но, с другой стороны, как бы трудно ни было, родители могли бы пересилить себя и показать детям, что даже сложные и нетерпимые ситуации можно разрешить, найдя в себе силы договориться и развиваться вместе. Это был бы совсем другой пример и совсем другое наследие.

Мы можем оставить своим детям крепкую семью, так же как бизнес или семейное предприятие. Например, как было у меня: мои родители воспитали меня и двух моих младших сестер, передав нам понимание того, какой бывает крепкая семья, и оставив маленькую компанию, наше семейное дело.

Когда я пришел в семейный бизнес, то помог приумножить состояние. И сегодня я понимаю, что оставляю компанию своим детям. Подобными идеями руководствуются и

мои партнеры.

В моей семье может быть уже третье поколение, которое будет заниматься детскими садами, и мысль об этом каждый раз дает мне повод для гордости. Знаете, сегодня я даже могу сказать, что нашей компании 35 лет, а это значит, что она старше нашей страны.

Все мы можем стать создателями и хранителями традиций. Но прежде всего мы должны быть теми, кто эти традиции передает дальше, по наследству. Мне нравится приводить в пример еврейское государство и действия людей, объединенных общей идеей и верой, ценностями и традициями, долгое время живших по всему миру без своей земли.

Давным-давно от священного города Иерусалима почти камня на камне не оставили филистимляне. У сынов Авраама не было земли, не было своего государства, но у них всегда была крепкая община. Как ни грустно признавать, я не верю в то, что, случись сейчас катастрофа и исчезни земля у русского народа, мы сможем на протяжении тысяч лет хранить свою самоидентификацию.

Потому что нет традиций, нет того человека, которого можно было бы назвать русским. Сегодня того русского человека, жившего в «золотом веке», не существует. Мы его потеряли.

Но еврейский народ с детства пропитывается верой, у них есть Тора, и она поддерживает их традиции. Для стороннего человека их ценности, их культура в чем-то даже могут по-

казаться странными, но это их вера.

Она неразделима с их идентичностью. В то время как наша идентичность где-то существует, но хромает. Сегодня русский человек – это во многом тот, кто 31 декабря смотрит фильм «Ирония судьбы, или С легким паром!», ест оливье и винегрет. И всё.

Тем не менее идентичность можно вернуть. Как бы банально это ни звучало, но все новое – хорошо забытое старое. Для этого нам нужно раз за разом открывать книгу истории и смотреть в прошлое, искать то, что срабатывало тогда.

Есть ли опасение, что тогда мы с вами утонем в анахронизме? Отнюдь. Иногда в прошлом можно найти то, что существует вне времени, что не теряет своей ценности и всегда актуально. Современные веяния меняются очень быстро, и как раз поэтому они менее крепки, чем прорывные открытия прошлых лет.

Например, еще недавно людей восхищали первые жидкокристаллические экраны телевизора, но в скором времени всех будут восторгать совершенно другие технологии и веяния.

Поэтому можно творить так, чтобы получать не короткоживущие тренды, а исключения, способные стать классикой. Например, Bugatti Veyron – один из самых мощных автомобилей в мире с мощностью 1100 лошадиных сил. Был выпущен в 2005 году и стал одним из самых дорогих в мире.

В его салоне не было мультимедиа. Производители осо-

знанно не ставили новейшую технику, потому что понимали: через считанные годы она будет смотреться смешно, так как очень быстро устареет.

Прошло время, и автомобиль действительно не смотрится олдскульно глупо. Сегодня о нем можно сказать: «Вечная классика». Мастера смогли этого добиться, потому что не ставили внутрь того, что быстро меняется, а использовали фундаментальные вещи, защищенные от старения.

Глава 20. Основы, живущие вне трендов

Внедрять вневременное – закладывать базис, который будет стоять в основе общества. Именно на это ориентировано колесо ценностей Smile Fish. Например, если я научу своего ребенка дружить, то этот навык никогда не выйдет из моды, помогая ему на протяжении всей жизни.

Я передам ребенку ценность, которая сделает его более сбалансированным и эффективным человеком, а человек – существо социальное: рождается в обществе, учится, развивается, работает, служит, строит свою семью.

Если я с детства умею дружить, применяя техники не только врожденного обаяния, которые даются не всем, то всё в моей жизни может оказаться намного проще и приятнее.

Только задумайтесь: для совершенствования этого ключевого навыка достаточно приложить лишь небольшие усилия – улыбаться, запоминать имена, научиться задавать вопросы. Благодаря этому как минимум можно стать человеком, с которым окружающим будет комфортно.

Есть много других несложных правил, которым достаточно научить в детстве, чтобы заложить фундаментальные ценности в жизни ребенка. Это даст результаты через 20–30 лет, а сами навыки будут актуальны и через 100 лет после нас.

Но эти знания не так привлекают, как современные вея-

ния. Хочется быть в тренде, а поэтому почему бы не отказаться от посещения школы, живого общения между детьми и не перейти к онлайн-обучению в Zoom, как это произошло в месяцы глобальной пандемии?

Опасность таких трендов в том, что их никогда нельзя поймать. Завтра это будет другая программа и будет новая тенденция. Раньше все сидели «ВКонтакте», а сегодня – в Instagram, послезавтра будет что-то еще.

Как в фильме «Москва слезам не верит», где герой по имени Рудольф с уверенностью заявлял: «Ничего не будет. Ни кино, ни театра, ни книг, ни газет – одно сплошное телевидение». Но и это пророчество не сбылось.

Мы не говорим о доступности искусства, когда, например, в Большом театре стоимость билетов на «Щелкунчик» начинается от 60 тысяч рублей на самый дальний ярус. И все же театр – это театр, вечная классика, как опера, балет или симфония. Общество всегда будет платить за доступ к этим удовольствиям.

Если же смотреть на разные современные веяния, то они быстро меняются: что-то уходит, что-то приходит. В каком-то смысле стремление попасть в модные течения и тренды – вопрос глобализации, в условиях которой у всех всё примерно одинаково. Но наследие существует вне ее: можно быть со всеми на волне, но сохранять что-то свое, то, что станет базисом вашей жизни. Поэтому так важно возвращаться к истокам.

Мне хочется обратиться к каждому из вас, кто уже стал родителем или только планирует им стать: «Начинайте копить то, что можно оставить в наследство».

И это совсем не про деньги, а про воспитание. Необходимо вкладывать в своих детей ценности, формировать традиции, внутренние правила, передавать им свои убеждения.

Какими могут быть традиции? Вдохновение можно искать вокруг. Например, у евреев есть Шаббат. Это традиция на уровне веры. Я глубоко убежден, что они сохранили свою целостность во многом благодаря верности Шаббату.

Что бы ни происходило, где бы ни находились, при заходе солнца в пятницу они собираются всей семьей, откладывая все свои дела. Они не имеют права работать или трудиться, зато в это время они общаются, ужинают, читают, молятся. Сутки они находятся вместе – и это важно. А в воскресенье начинается обычный день, и люди вновь отправляются на работу.

У нас такого нет. Мы вечно заняты, куда-то бежим и часто даже не оставляем времени на то, чтобы провести его вместе со своими близкими. И не важно, вторник это, суббота или воскресенье – встречи, поездки по работе, переговоры, «дорогая жена, прости, у меня дела».

У нас нет времени, которое мы могли бы провести с семьей или хотя бы посвятить тому, чтобы привести свои мысли в порядок. Постоянный цейтнот – это единственное, что стабильно, а мысли о семье – это всегда планы на далекое

завтра, когда будут решены все вопросы и достигнуты все сегодняшние цели.

Но это «завтра» никогда не наступит, потому что каждое утро мы просыпаемся в «сейчас». То, что вы сейчас читаете, уже осталось в прошлом, и вновь у вас есть только сейчас.

Возможно, если мы не создадим свою версию Шаббата, то момент «сейчас» для нас и нашей семьи так никогда и не придет. Мы всегда будем спешить, всегда будут кризисы и форс-мажоры, уведомления из социальных сетей, какие-то новости, мелочи.

Если нет традиции, времени на главное никогда не будет.

Если все сработало для одной нации, то почему бы и нам не попробовать найти что-то свое. Мы могли бы каждую пятницу собираться с семьей и хотя бы отключать телефоны.

Пусть это будет digital-шаббат. Почему бы и нет? Например, раньше, как рассказывала моя бабушка, каждый вечер семья следовала правилу: сначала отец, обращаясь к семье, произносил речь, после читал молитву и потом все вместе приступали к ужину за большим обеденным столом.

Есть ли что-то подобное у вас? К сожалению, сегодня я всё чаще вижу примеры семей, которые заказывают пиццу и расходятся каждый к своему экрану смартфона или компьютера. Люди перестали общаться. Почему так произошло? Потому что у нас не осталось правил. Более того, мы их стали бояться, почему-то видим в них только ограничения, но,

когда есть правила, есть верность.

Мы можем встречаться вечером, обсуждать какие-то планы на будущее, достижения прошедшего дня, могут быть какие-то внутренние схемы разговоров, которые, например, запретят поднимать за ужином отдельные вопросы или проблемы, чтобы сохранить позитивную обстановку или не инициировать споры. Это традиция, и она может быть своей в каждой семье.

Важно понять, что все изменения начинаются не с окружающего мира, а с «Я». Если я смогу реформировать свою семью, то смогу повлиять на свое окружение, своих близких, район, город и даже страну.

Реформа никогда не начинается с государства, но идет от людей. Человек может реформировать свою семью, и тогда мы сможем воспитать достойное поколение.

Сегодня мы с вами относимся к тем людям, которые пережили перестройку, распад Советского Союза и 1990-е. На протяжении нашей жизни постоянно происходили кризисы, что-то менялось, было слишком много разных курсов и новых вводных. Мы много экспериментировали.

Но я считаю, что начиная с 2000-х годов появилось что-то близкое к представлению о стабильности. До сих пор наблюдаются различные сложности, но в целом борьбы за выживание нет.

Я мог бы услышать: «Как же так? Нельзя быть слепым, а как насчет наших пенсионеров, которые живут на грани

добра и зла?» Я не очень люблю поднимать такие темы, но если вы говорите обобщенно, то мне придется перевести вас в категорию частного, как бы вернуть на землю.

Если ваша мама или бабушка погибает от голода, так и говорите. Но вместо этого вы приводите в пример мифических пенсионеров, которые не могут жить.

В своем окружении я таких людей не знаю. Если они есть в окружении какого-то человека, то это значит, что он не способен помочь и поддержать даже самых близких своих людей.

Моя бабушка – полный антипод вашего тезиса. В 80 с лишним лет она активно работает, что-то придумывает. Вторая бабушка живет на Дальнем Востоке, она тоже находится в преклонном возрасте, но встает каждый день в 6:00, едет на работу и готовит еду на более чем 100 человек, потому что она главный повар в наших детских садах. И за 20 лет работы она ни разу не взяла дополнительный выходной.

Другая ситуация, когда мы сами говорим нашим бабушкам и дедушкам, что они могут отдохнуть и мы готовы их поддерживать, осознавая, что они активно живут, пока могут работать, – до тех пор, пока сохраняют физическую активность и понимание нужности нам.

Им нельзя выпадать из потока деятельности. И я не могу оказывать на них давление, потому что сам понимаю: стоит им остаться дома, они начнут болеть. Им важно получать энергию и силы из своей работы, – именно так их воспиты-

вали.

Более того, наши бабушки и дедушки обеспечены за счет компании: мы создали специальный фонд и выплачиваем им пособие. Поэтому, когда я слышу о брошенных пенсионерах, я не понимаю, как такое возможно.

Есть глобальные вопросы, относящиеся, например, к экономике страны, на которую я не могу повлиять, но на экономику своей семьи я могу оказать влияние – построив компанию, достигнув уровня человеческих возможностей.

Моя основная задача как Ивана Сорокина – создать наследие для своих детей в сферах ментального развития и сознания. Мне бы хотелось, чтобы наша компания, которой сегодня 35 лет, спустя еще 65 лет развивалась в руках моих детей.

И было бы здорово, если бы я был еще жив к тому времени, когда компании Smile Fish исполнится 100 лет, чтобы мы могли отпраздновать это событие вместе. Тогда мои дети или даже внуки стали бы хранителями моих традиций и создателями новых. Это преемственность, и крайне важно наличие дела, передаваемого внутри семьи.

Глава 21. Взгляд в будущее

В предыдущей части мы с вами затронули формулу перемен. В ней мы рассматривали параметр видения нового. Вернемся к нему.

Нам с вами критически важно увидеть картину того прекрасного будущего, к которому мы хотим прийти, назвать его и детально описать. Необходимо увидеть план и начать его реализовывать. Первые шаги просты, мы их уже делаем, и это не просто какая-то неосуществимая идеология, а та деятельность, с которой мы сталкиваемся каждый день.

Мы с вами уже реформаторы, и остается только осознать этот факт и принять его. С чего начать? С себя. Примите мысль о том, что вы реформируете свою семью и сообщество, в котором находитесь.

Если вы хотите оказать помощь кому-то другому, то для начала начните с себя. Если вы сможете помочь себе или своей семье, сохранить ее, воспитать своих детей, от этого выиграют все – вы сами, ваше окружение, страна. Вы уже национальные герои, которые нам так нужны.

Если раньше, чтобы стать героем, людям нужно было воевать, то сегодня достаточно выйти победителем из битвы с самим собой. Побеждайте в себе слабости, свое ленивое начало. Соревнуйтесь с собой, чтобы сегодня вы были лучше, чем вчера, а завтра – лучше, чем сегодня.

Если задуматься, изменения могут происходить быстро. Посмотрите на экономическое чудо в Корее или в Сингапуре, где за десятки лет нации поднимали отрасли. Можно не уходить далеко и попробовать представить 2040 год: уже к этому времени мы сможем изменить ход истории. Для глобальных перемен достаточно 15–20 лет.

Поэтому в следующей части книги мы постараемся порассуждать о настоящем и понять возможности будущего, попробуем увидеть, в каком обществе мы хотели бы жить. Не имеет значения, в каком году вы читаете эту книгу, но важно, чтобы вы благодаря ей смогли увидеть свое будущее через 15–20 лет.

Через 20 лет моему сыну будет 22 года. Я знаю, что к этому времени он будет четко понимать свои цели, сильные стороны, у него будут некие первичные результаты, ориентируясь на которые, он будет ясно представлять, куда он идет и что его ждет в ближайшие 10 лет.

Это будет возможно потому, что с 12 лет он будет иметь практический опыт. И благодаря этому он станет уверенным в себе лидером, а не перепуганным и потерянным выпускником, который не знает, куда идти и что делать.

Если задуматься, в текущих реалиях именно такими являются бывшие студенты вузов: они сдали экзамены, получили дипломы, вышли за порог университета, не имея особого представления о том, куда им двигаться дальше.

Они будут только пытаться делать свои первые шаги в раз-

витии карьеры, в то время как дети будущего, опираясь уже на достижения и опыт, накопленные ими во время обучения в новой, реформированной школе, пойдут уже уверенным шагом.

Я верю, что в будущем мой сын, понимая свое призвание, зная свои сильные стороны и свои таланты, будет иметь фундаментальное представление о ценностях, которые станут его стержнем, опорой в жизни.

У моего сына выстроены отношения с родителями, и он уважает старших. Он знает о силе слова, потому что «договор дороже денег», и его репутация бежит впереди него самого.

В конечном счете и скорость транзакций будет увеличиваться, потому что, с кем бы он ни договаривался, кому бы ни пожимал руку, люди будут ему доверять и свои идеи, и дела, и деньги.

Он будет ответственным и физически крепким, с горящими глазами, наполненный энтузиазмом. Поэтому в 22 года он уже сможет говорить о своем опыте, рассказывать о том, как работал со своим отцом, как проводил переговоры или решал вопросы, ошибался и исправлял свои ошибки, падал и вставал заново, нарабатывая всё большие компетенции.

В 22 года это будет молодой тигр, бегущий вперед. Но самое главное, что у него будет энтузиазм. Мне он нравится, и я уже хочу познакомиться со своим сыном.

Вырастить гармоничного человека, способного реали-

зоваться в своей сфере деятельности, целостную и гармоничную личность – это цель № 1.

Сколько будет позитива и энергии в городе, в стране или даже в мире, когда вокруг нас будут жить такие смелые молодые люди!

Ребята, воспитанные с определенными ценностями и традициями, ответственные и яркие, полные идей. Как же они отличаются от серой массы потерянных менеджеров, которые как огня боятся ошибок, не умея их исправлять, которые пытаются спрятаться и уйти от ответственности, лишь бы на них ничего «не повесили» лишнего.

Люди нового поколения, молодые тигры, наоборот, будут брать задачи на себя, смело заявлять о своих возможностях, будут приходить, чтобы решать и делать. Благодаря им начнет развиваться творчество, потому что эти люди не будут бояться экспериментировать и предлагать что-то новое.

Обычно все экономические всплески проявляются во всех сферах жизни, например, в творчестве. Обратимся к истории: в России после победы над войсками Наполеона был невероятный подъем, «золотой век» выдающихся достижений во всех сферах – от искусства до развития социума. Это было время ярких личностей и громких имен.

Раньше слово «победа» символизировало завоевания, результат войны, превосходство одной страны над другой, но сегодня эти битвы перешли в совсем другие сферы.

Теперь «победа» – это коммерческий или экономический

успех ярких личностей, способных менять не карту мира, но отдельные сферы и отрасли. В прошлом войны шли на полях и стоили жизней, а сегодня побеждать нужно идеями и сильными проектами.

Мы можем и сегодня посетить Париж, но войти в него не с войсками, а с сетью своих предприятий. И эта победа будет куда громче говорить о нашей силе и влиянии.

Кто сегодня победитель? Однозначно Илон Маск, запустивший первый коммерческий космический проект. Это мировой триумф, мы могли бы в его честь построить Триумфальную арку, так же, как сотни лет назад она была построена во славу военных побед.

Сегодня, если люди будут добиваться успеха, мы получим подъем всеобщего достояния. У людей укрепитя вера в себя, в окружающее сообщество, в свою страну и ее будущее. Только тогда люди поймут, что хорошо может быть и дома, а вслед за этой мыслью снизится и количество тех, кто нацелен на миграцию.

Но это возможно только тогда, когда у нас у самих появятся настоящие фундаментальные ценности. К сожалению, даже в Европе и Америке уже происходит подмена этого понятия. Люди считают себя настолько прогрессивными, что уходят в некие заблуждения.

Сейчас мы знаем ни один пример того, как успешные и прогрессивные люди в какой-то момент уходят в крайности в вопросе воспитания детей. Например, отказываются от-

носить своего ребенка к определенному полу, объясняя это тем, что он сможет самостоятельно решить, кто он, когда вырастет.

Люди уверены, что это свобода. Но так ли это на самом деле? Сейчас модно занимать определенные позиции и отмечать все, что было в прошлом, но не делают ли эти тренды нас самих пленниками общественного мнения?

Потеряв баланс, легко уйти в крайность. Как воспитывать ребенка – выбор каждого из родителей, нам не нужно их судить, но почему бы тогда не позволить ребенку заодно решить: человек он или кит? А может быть, крот или пингвин? Давайте будем еще прогрессивнее: ребенок имеет право быть яблоком или красным цветом!

Можно уйти в абсурд в попытке оставаться в тренде. Намного надежнее строить фундамент будущего поколения на традиционных, проверенных веками ценностях.

У нас всегда было свое, аутентичное культурное начало, и вот его-то нам и нужно не потерять.

Наши отцы, деды и прадеды построили серьезную, великую страну, которая на сегодняшний день занимает самую большую площадь в мире и может гордиться множеством достижений глобального масштаба – первый спутник, который мы вывели на орбиту, появление первой женщины в космосе.

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.