



**АНО ВПО**

**«Региональный финансово-экономический институт»**

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

---

<http://elearning.rfei.ru>

## Оглавление

Тренируем интеллект, а не память.....	2
О чтении и запоминании.....	2
Стараемся не на словах, а на деле.....	3
Ваш успех - в ваших руках.....	4
Такие разные лекции.....	5
Сравним двух юношей.....	5
Относительные лекции.....	6
Девушка и миллионер.....	8
Диплом и трудоустройство.....	9
Все сразу и в одном флаконе.....	10
Пример трудоустройства.....	10
Начало эксперимента с трудоустройством.....	11
История молодого американца.....	13
Продолжение эксперимента с трудоустройством.....	14
Вывод по трудоустройству.....	16
Еще одно письмо.....	17
О золотоискателях.....	18
Из кого получаются золотоискатели.....	18
Золотоискатели Форда.....	19
Как работали золотоискатели.....	20
Отсутствие денег.....	20
Стартовый капитал.....	20
Первая часть эксперимента.....	21
План студента.....	22
Вторая часть эксперимента.....	23
Третья часть эксперимента.....	24
Четвертая часть эксперимента.....	24
Лихие годы перестройки.....	25
Наше время.....	25
Заключение.....	27

## **Тренируем интеллект, а не память**

В начале этой лекции мне хочется обратить ваше внимание на самый главный момент, от которого будет зависеть, станете вы преуспевающим бизнесменом или нет.

Этот момент можно проиллюстрировать следующим примером: тысячи людей, которые страдают от излишней полноты, прочитали по несколько книг о том, как правильно худеть. Они согласны со всем, что написано в книгах, они знают, что похудеют, если выполнят все, что там написано. Но они не хотят ничего выполнять из того, что там написано.

Каждый раз они покупают новую книгу о похудении и каждый раз в тайне надеются, что похудеют от того, что прочитают книжку. То же самое может произойти и у нас.

Если вы надеетесь, что прочитаете десять лекций и после прочтения станете богатым бизнесменом, то вы глубоко заблуждаетесь.

Бизнес-образование рассчитано не на то, что вы будете читать лекции и запоминать их.

Бизнес-образование рассчитано на то, что ваш интеллект обретет способность создавать новые ценности.

Бизнес-образование рассчитано на тренировку интеллекта, а не памяти!

Ставя перед собой задачу выращивания преуспевающих бизнесменов, я понимаю, что при ее решении нам легче всего сбиться с правильного пути.

Всего за несколько месяцев мы могли бы написать множество лекций, которые были бы не менее интересны, чем книги Дейла Карнеги или Наполеона Хилла. Вы бы прочитали эти лекции и остались бы ими очень довольны.

Но мы уже тысячу раз убеждались в том, что самые интересные книги, в которых содержатся самые полезные советы, практически никогда не помогают людям изменить свою жизнь и стать богатым человеком.

### **О чтении и запоминании**

Мы много раз наблюдали за тем, как молодые (и не очень молодые) люди, впервые взяв в руки лучшие американские книги, впадали в неопишуемый восторг от того, что в них написано.

Каждый умный совет, каждую удачную фразу из этих книг они начинали боготворить. Прижав книгу к груди, они смотрели на нас горящими глазами и говорили о том, что это именно то, чего так не хватало в их жизни.

Нам же их восторг и оптимизм нисколько не передавался, потому что за время существования нашего института и за время своего нахождения в бизнесе мы убедились в том, что между той ситуацией, при которой люди узнают очень мудрые советы о том, как создать свой бизнес, как стать богатым человеком, и той ситуацией, при которой они, действительно, достигают какого-то успеха, лежит огромная пропасть.

Еще несколько лет назад мы поставили ряд научных экспериментов, которые убедительно доказали: если человек что-то читает, запоминает и

пересказывает, то никакого образования он не получает.

Именно поэтому примитивная схема обычных вузов: законспектировал, прочитал, запомнил, пересказал — это не образование, а псевдообразование, то есть банальный обман.

Именно после такого псевдообразования выпускники экономических вузов не могут устроиться на работу по своей специальности: диплом есть, а образования нет!

Пересказать учебник они могут сколько угодно раз, а вот выполнить работу самостоятельно и с высоким качеством не могут ни разу!

Найти хорошего менеджера, маркетолога, бухгалтера, юриста, системного администратора, программиста сегодня практически невозможно. Предприятия задыхаются без этих специалистов.

Но зато у нас в стране полным-полно молодых людей, которые имеют диплом менеджера, маркетолога, бухгалтера, юриста, системного администратора, программиста.

Дипломов государственного образца в стране — переизбыток, специалистов — кот наплакал!

### **Стараемся не на словах, а на деле**

Поэтому давайте с самого начала договоримся о следующем: при организации бизнес-образования мы не изображаем, что учим вас, а вы не должны изображать, что добросовестно учитесь.

В бизнес-образовании не учат ради экзаменов и дипломов, с которыми потом остаются безработными.

В бизнес-образовании дают такие знания, что всякий, вгрызающийся в них, неизбежно становится богатым человеком.

Если вы собрались сформировать из себя успешного бизнесмена, нельзя делать вид, что вы стараетесь, потому что в этом случае вы обманете только самого себя.

Кроме того, не надо говорить нам: «Кружите меня, кружите!!! Сделайте из меня преуспевающего бизнесмена!»

Мы ничего из вас сделать не можем. Мы можем только помочь вам сделать из себя того, кого вы хотите.

Тренер разрабатывает программу тренировок спортсмена, но бегают по стадиону и поднимают штангу сам спортсмен, а не его тренер.

Тренер знает и указывает на то, как спортсмен должен работать, но работает на тренировках сам спортсмен. Причем работает до десятого пота, до мозолей на руках.

В бизнес-образовании никто никого не «кружит». Здесь пашут как лошади по 18 часов в сутки. Здесь не ищут отговорок и оправдания. Здесь работают не покладая рук.

Приступая к бизнес-образованию, необходимо понять, что успехи в учебе нужны вам, а не преподавателям.

В бизнес-образовании не надо никому на словах доказывать, что вы

очень стараетесь в учебе.

Здесь все просто до невозможности: или вы становитесь богатым бизнесменом и преуспевающим человеком, потому что, действительно, очень старались получить образование, или вы не становитесь им, потому что вам только казалось, что вы очень стараетесь.

### **Ваш успех - в ваших руках**

Мы долго пытались понять, почему очень дельные и чрезвычайно умные книги не дают никакого положительного результата.

Когда людей учат бездарные педагоги, которые за всю свою жизнь не создали ни одной фирмы и не добились ни малейшего успеха в бизнесе, то провал такого обучения очевиден и закономерен.

Но почему наблюдается провал у тех людей, которые сами добились прекрасного успеха в бизнесе?

Почему их книги, которые просто под завязку набиты очень умными и очень полезными советами, не дают никакого результата?

Почему эти умные и полезные советы не делают богатыми каждого, кто их узнал, кто понял и согласился со всем, что в них написано?

До тех пор, пока мы не нашли ответа на этот вопрос, мы боялись, что наше учебное заведение может повторить ошибку этих самых очень толковых книг.

Мы боялись, что, выпустив цикл очень умных и очень захватывающих лекций, мы могли бы добиться популярности и признания у вас, но не добились бы одного - мы бы не помогли вам стать богатыми людьми.

Мы боялись, что, прочитав очень правильные и очень умные советы в наших лекциях, узнав сотню поучительных примеров, подтверждающих то, что следовавшие этим примерам люди стали богачами, вы бы написали нам письмо приблизительно следующего содержания:

«Ваши лекции очень хорошие, и я согласна со всем, что в них написано. К сожалению, я убедилась в том, что их должны читать не такие люди, как я. Может быть, кому-то и дано заниматься бизнесом, становясь богатым человеком, но только не мне! Я все понимаю, что вы мне советуете, но я не могу перебороть саму себя. Я понимаю, что родилась никчемным человеком и заниматься бизнесом мне не дано от Бога. Но что я с этим могу поделать? Спасибо вам за все, но, видимо, мне не суждено никогда изменить свою жизнь к лучшему».

Такое письмо, несмотря на то, что в нем содержалась похвала нашему учебному заведению, никак не могло считаться хвалебным.

Сейчас мы уже знаем, какие причины приводят человека к таким вот провалам.

Нам известно, что преуспевающего бизнесмена из простого человека делают: на 50 % - его характер; на 35 % - его желание самостоятельно мыслить; на 14 % - владение бизнес-инструментами; на 1% - все остальное.

Мы никогда не сможем изменить ваш характер, а вы можете это сделать!

Мы никогда не заставим вас мыслить самостоятельно и творчески, а вы

можете это сделать! Значит, на 85% успех нашего начинания находится в ваших руках.

Не мы и не книги делают из людей преуспевающих бизнесменов. Только сам человек может вылепить из себя того, кого он хочет. И мы, и книги могут вам в этом только помочь. Вот и давайте настраиваться на решение именно этих проблем.

Помните, что конечный результат зависит только от вас. Сделайте свою жизнь такой, какой вы ее хотите видеть, а не такой, какой она может получиться без вашего вмешательства.

«Станьте миллионером к 22 годам и не морочьте мне голову!» - говорит один из наставников, который родился и вырос в Одессе. И это правильный совет.

### **Такие разные лекции**

При функциональном обучении тоже нужны лекции, но не такие, как при обычном обучении.

При функциональном обучении лекции делятся на два вида: производственные и относительные.

Ярким примером производственных лекций являются наши лекции по бухучету, например, или лекции по освоению компьютерных программ.

Эти лекции называются производственными, потому что при их чтении руки студента производят продукцию: заполненные бухгалтерские документы, визитки, брендбуки или другие ценные вещи, произведенные с помощью компьютера.

Текст производственных лекций имеет сугубо практический вид и выглядит примерно так: положите перед собой два Т-образных счета: 10-й слева, 20-й справа, запишите цифру 200 два раза: сначала в кредит 10-го счета, потом в дебет 20-го счета и т.д.

Относительные лекции называются так потому, что формируют у студента его отношение к тем или иным вещам. О них мы поговорим в следующих главах.

### **Сравним двух юношей**

Чтобы понять роль отношения человека к тем или иным вещам, рассмотрим такую ситуацию. Два молодых человека решили открыть свой бизнес.

Первый человек вырос и окончил среднюю школу в сельской местности. Он никогда и нигде не учился никаким экономическим премудростям. Однако при этом у него сформировался характер, в котором достаточно сильно выделяются два чувства, две жизненные позиции.

Первая жизненная позиция сводится к следующему. Моя продукция должна стать самой лучшей в Тамбовской области, потом в России, а потом и в мире, чтобы мне не было стыдно перед людьми, которые ее покупают.

Лучше маленькие прибыли с благодарностью от покупателей, чем

большие прибыли со стыдом от людей.

Вторая жизненная позиция молодого человека определяется следующими убеждениями.

Покупатели моей продукции – это те люди, ради которых я готов расшибиться в лепешку не на словах, а на деле.

Я сделаю все от меня зависящее, чтобы они относились ко мне с благодарностью, а не как к буржую, который решил разбогатеть на их деньгах.

Я заставлю самого себя и всех своих подчиненных работать так, чтобы покупатель чувствовал, что мы любим его, что мы работаем для него, чтобы он поверил в нашу искренность, в готовность ему помочь всегда и во всем.

Прежде всего, добрые отношения с покупателем, и только потом прибыль – вот девиз каждого сотрудника и всей фирмы в целом.

При этом молодой человек считает себя полным профаном в бизнесе и понимает, что его ожидают трудности, так как он не изучал ни право, ни бухучет, ни другие экономические премудрости.

Второй молодой человек изучил все виды маркетинга, какие только существуют. Он перечитал массу учебников по менеджменту и экономике. Он окончил два престижных и известных вуза: юридический и экономический.

Но при этом его любовь к деньгам очень сильно похожа на жадность.

Именно поэтому он будет поучать и контролировать свою будущую жену в вопросе траты семейных денег.

Если придется развестись с женой, он не оставит ей ни копейки или отдаст тот минимум, к которому его обяжет суд.

Он мечтает как можно скорее купить себе крутую иномарку и построить дом, но при этом изо всех сил старается не переплатить лишнего.

Он вообще всегда и везде старается изо всех сил не переплатить лишнего, а если допускает подобное, то долго и глубоко переживает.

Он стремится попасть в высшее общество самых богатых и влиятельных людей города.

Он готов спорить и даже драться за любую упущенную тысячу рублей прибыли. Он даже знает, как это лучше делать юридически.

Он волевой, упорный и гордый. Он не прощает ошибок и наказывает за них, если есть такая возможность.

Он считает себя целеустремленным профессионалом.

А теперь скажите, кто из этих молодых людей скорее добьется успеха? Кто из них создаст прочный бизнес? Кто проживет более счастливую жизнь?

Мой многолетний опыт говорит мне следующее: у первого молодого человека шансов добиться успеха в тысячу раз больше, чем у второго, особенно в долгосрочной перспективе (лет за двадцать-тридцать).

Я уже повидал многих таких профессионалов, которые взлетали за три года в бизнесе и исчезали из него навсегда.

### **Относительные лекции**

Мои лекции, которые вы сейчас читаете, должны вам помочь в

формировании правильных чувств, таких чувств, которые позволят вам через десять-пятнадцать лет стать миллионером.

Это не производственные лекции, которые научат ваши руки выполнять ту или иную работу. Это относительные лекции, которые формируют ваше отношение к тому или иному предмету.

Если в своих лекциях я говорю о маркетинге, то не для того, чтобы обучить вас работе маркетолога (этим займется другая учебная дисциплина), а для того, чтобы помочь вам сформировать свое отношение к этому предмету и тем задачам, которые он ставит перед бизнесменом.

Если в своих лекциях я говорю о деньгах, то не для того, чтобы научить вас правильно их считать (этим займется бухгалтер), а для того, чтобы помочь вам сформировать свое отношение к богатству, богатым людям, к тем или иным способам достижения богатства.

Важно, чтобы вы поняли самое главное: то, какие чувства вы испытываете по отношению к тем или иным явлениям жизни, делает вас богаче или беднее. Ваше богатство зависит от ваших чувств, даже в самых маленьких мелочах.

Если молодой человек совершенно спокойно выбрасывает пустую пачку изпод сигарет на дорогу из окна автомобиля, его бесполезно учить маркетингу, сервису и другим экономическим премудростям. Из него никогда не получится успешный бизнесмен. Он просто не чувствует гармонию и дисгармонию. А без этого чувства заниматься трансгрессингом бесполезно.

В моей семье, например, действует правило: если мы выезжаем на пикник, то после пикника каждый член семьи убирает не только весь свой мусор, но и еще три каких-нибудь валяющихся предмета, оставшихся от других людей: пачку от сигарет, пластмассовый стаканчик, целлофановый пакет и т.д.

И дело здесь не только в чистоте природы, дело в чистоте собственной души, без которой богатыми не становятся. Когда мы убираем поляну от чужого мусора, то очищаем не только поляну, но и свою душу, свой собственный разум.

Разум, который тонко реагирует на любую дисгармонию, где бы она ни была и как бы она ни выглядела, помогает чувствовать и дисгармонии бизнеса, а это, в свою очередь, помогает увеличивать собственное богатство.

### **Баланс чувств**

Чистота разума позволяет более эффективно выполнять самую главную и самую сложную работу в бизнесе — оценивание.

Свободные рыночные отношения, к которым Россия взяла курс, будет навязывать вам самые различные убеждения.

Каждый продавец будет стремиться доказать, что его товар самый лучший и очень вам подходит.

Каждая партия будет бороться за ваши голоса на выборах Президента и в Парламент.

Каждый предприниматель, нуждающийся в инвестициях, и каждый



аферист, желающий собрать деньги с доверчивых простаков, будет стремиться убедить вложить ваши деньги именно в его проект, который сулит всем его участникам огромные прибыли.

Каждый инспектор из пожарной охраны и санэпидемстанции будет уверять вас в том, что вы нарушили закон и вас пора давно оштрафовать на крупную сумму денег.

Если вы не научитесь оценивать очень точно все чужие мысли, мнения и предложения, поступающие к вам со всех сторон, то можете проиграть.

С одной стороны, вы можете довериться аферистам и потерять все свои деньги в глупых или чересчур рискованных начинаниях, а с другой стороны, излишняя подозрительность и излишняя мнительность могут увести вас от очень выгодных предложений и проектов.

### **Девушка и миллионер**

Человек, и тем более бизнесмен, должен быть очень осторожным и внимательно следить за окружающим его миром. Он не должен оказаться в ловушке. Это аксиома.

Но если его осторожность перейдет разумные пределы, то она превратится в страх, а у страха глаза велики.

Человек, парализованный страхом, видит мир в искаженном свете и перестает нормально соображать.

В связи с этим мне вспоминается замечательный рассказ Эдгара По о том, как одна скромная, воспитанная, но бедная девушка, работавшая продавщицей в магазине, мечтала выйти замуж за миллионера.

Ей надоела нищета и убогость своей семьи. Она хотела вырваться из окружающей среды и готова была стать прекрасной женой. Она мечтала об этом днем и ночью. Она засыпала с этой мечтой и просыпалась с ней.

Однажды к ней в магазин зашел молодой человек, которому она очень понравилась и у которого в душе родились самые серьезные намерения по отношению к этой девушке.

Он не хвастался своим положением, но и не скрывал того, что является преуспевающим миллионером и принадлежит к одной из самых богатых семей Америки.

Но девушка настолько сильно боялась обмана, что просто не могла поверить ни единому слову и ни единому намерению молодого миллионера.

Все ее мысли были заняты поиском доказательства того, что он ее обманывает и никаким миллионером на самом деле не является.

Каждое слово, каждый поступок, каждое движение молодого миллионера бедная девушка воспринимала как очередное доказательство его обмана.

Все попытки молодого человека переубедить ее в этом окончились провалом, и в конце концов она прогнала его от себя.

Но вместе с ним она прогнала и свою розовую мечту.

Задумаемся над тем, где пролегает черта между нормальной осторожностью и болезненной мнительностью?

А как обстоят дела у вас? Нет ли в нашем характере чрезмерной боязни, что бизнес — это то, что вам не под силу? Не нужно ли нам избавиться от пустых и вредных страхов перед тем, как войти в прекрасную страну со сладким и манящим названием «бизнес»?

### **Диплом и трудоустройство**

Правильный баланс чувств состоит в следующем. С одной стороны, вы никогда не должны игнорировать чужие мнения, от кого бы они ни исходили.

Тот человек, который смог стать миллионером с нуля, который остается миллионером уже двадцать лет и более, обязательно выслушивает огромное количество людей по важным вопросам перед тем, как принять взвешенное решение.

Он выслушивает всех: и друзей, и врагов, и тех, кто старше, и тех, кто моложе, и начальников, и подчиненных, и опытных, и новичков.

Однако, выслушав все мнения, он включает собственные чувства и заставляет собственные чувства принять единственно верное решение.

К сожалению, большинство людей склонны впадать в ту или иную крайность.

Одни не слушают никого: ни родителей, ни друзей, ни опытных наставников.

Другие попадают под влияние чужих мнений и полностью от них зависят.

Рассмотрим такой пример. Многие студенты и их родители имеют не совсем верное представление о том, какую роль в их жизни играет диплом при сегодняшних экономических условиях.

Посмотрите вокруг себя непредвзятым взглядом. Разве вы не видите, сколько выпускников государственных вузов не могут устроиться на работу по своей специальности?

Разве их количество не измеряется сотнями тысяч в нашей стране? Разве я это выдумал? Разве вы сами этого не знаете?

А теперь посмотрите с другой стороны и послушайте директоров предприятий с бизнесменами.

Разве они не говорят каждый день о том, что не могут найти себе классного бухгалтера, маркетолога, юриста, программиста и т.д.?

Разве у нас в стране нет такой ситуации, когда дипломов переизбыток, а профессионалов кот наплакал?

И, несмотря на это, родители и выпускники школ ищут не тот вуз, который учит работать, а тот, который выдает диплом государственного образца.

Разве вам еще не понятно, что в рыночной экономике диплом - это вещь второстепенная, которая, конечно, играет какую-то роль в вашей жизни, но очень незначительную.

Разве вы не читали в Интернете информацию о том, что у 99,9% выпускников вузов, которые устроились на работу сразу после окончания института, диплом никто даже не посмотрел?

Почему? Да потому что при приеме на работу требуется умение работать самостоятельно и качественно, а не диплом.

Любой директор предприятия за три минуты беседы с вами легко определит, что вы умеете делать самостоятельно, а чего не умеете.

Зачем ему заглядывать в ваш диплом, если он хочет узнать, можете вы создавать интернет-магазины с помощью компьютерных программ с открытым кодом?

Зачем ему заглядывать в ваш диплом, если он хочет узнать, можете вы создавать бренд-буки с помощью компьютерных программ с открытым кодом?

Зачем ему заглядывать в ваш диплом, если он хочет узнать, можете вы создавать сайты предприятий с помощью компьютерных программ с открытым кодом и т.д.?

### **Все сразу и в одном флаконе**

Я понимаю, что молодые люди, которые совсем недавно окончили школу, не могут принять правильного решения, потому что находятся под влиянием взрослых людей: прежде всего школьных учителей и родителей.

А люди пожилого возраста все время пытаются ухватиться за диплом государственного образца, потому что выросли из советской системы.

Говорят, что волки с кровью матери всасывают в себя запрет бежать на флажки.

А люди, выросшие в СССР, видимо, всосали с кровью советской системы, что «без бумажки - ты букашка, а с бумажкой - человек».

И вот миллионы родителей по всей России идут со своими детьми в учебные заведения и начинают спрашивать у руководителей этих учебных заведений: «А какой диплом дает ваше учебное заведение? А есть ли у него свидетельство о государственной аккредитации?» Получив положительные ответы, они тут же успокаиваются.

То, что родители с детьми задают подобные вопросы, хорошо. Меня смущает другое: почему практически все пришедшие в институт интересуются документами, и ни один из них не проверяет, каким работам учат в данном учебном заведении?

Хотите иметь диплом о высшем образовании государственного образца? Замечательно! Но я вас спрашиваю о другом: «И это все, что вы хотите?»

А научиться выполнять реальные виды работ вы не хотите? Так почему тогда вам ни выбрать бизнес-образование, которое и работать вас научит, и обеспечит получение диплома государственного образца? Почему вам ни получить все сразу «в одном флаконе»?

### **Пример трудоустройства**

Однажды ко мне на прием пришла девушка, которая через месяц должна была с красным дипломом закончить академию по специальности «Бухгалтерский учет и аудит».

Я задал ей самые элементарные вопросы по бухгалтерскому учету, а она

не смогла правильно ответить ни на один из них.

Естественно, что я не принял такого неподготовленного специалиста к себе на работу.

Но ведь ей откажут и в других местах. А с дипломом у нее все в порядке.

Все пять лет обучения ни эта девушка, ни ее мама не волновались о том, какие виды работ бухгалтера она научилась делать на первом курсе, на втором, на третьем и т.д.

Закончился первый курс. Разве девушке и ее родителям было трудно понять, что за время обучения она ни разу не выполнила ни одну реальную работу бухгалтера?

Закончился второй курс. Разве девушке и ее родителям было трудно понять, что и на этот раз девушка ни разу не выполнила ни одну реальную работу бухгалтера?

Почему на четвертом и пятом курсе никто не забил тревогу?

Почему до поступления в академию они не спросили у пятикурсника, какие виды работ бухгалтера он научился выполнять самостоятельно и в какой компьютерной программе?

И девушка, и ее мама будут ругать наше правительство за то, что молодой специалист, вышедший из академии с красным дипломом, не может трудоустроиться.

Но ведь это не так. Сегодня практически в любом городе можно легко устроиться на работу.

Только при этом нужно демонстрировать не диплом, а умение делать работу на высоком профессиональном уровне.

Сейчас на работу принимают не по дипломам.

Сегодня в России на работу принимают людей по умению выполнять реальную работу самостоятельно и с высоким качеством.

### **Начало эксперимента с трудоустройством**

Чтобы доказать, что в условиях рыночной экономики для устройства на работу требуется мастерство, а не диплом, Школа бизнеса Аксенова в разных регионах России специально для своих учеников несколько раз проводила один и тот же эксперимент.

Мы выбирали одну из преуспевающих фирм и отправляли в нее человека, который только что окончил институт по бухгалтерской специальности, чтобы тот попросился на работу. Ему отказывали.

Тогда мы отправляли в эту фирму бухгалтера со стажем. Ему тоже отказывали в приеме на работу.

И, наконец, мы отправляли в эту фирму своего ученика, имеющего очень высокий уровень подготовки, который приходил к директору и говорил примерно следующее:

«Александр Иванович, я понимаю, что ваше время стоит очень дорого, поэтому буду говорить очень кратко. Меня зовут Николай, мне восемнадцать лет, я заканчиваю третий курс Школы бизнеса Аксенова, и никакого диплома у меня пока еще нет.

Однако уже сейчас я имею знания в области бухгалтерского учета, которые в несколько раз превосходят знания вашего главного бухгалтера.

К сожалению, у моих родителей нет денег, и они не могут мне помочь встать на ноги. Сейчас мне приходится самому находить различные способы, чтобы заработать деньги на свое обучение.

Я отказываю и буду отказывать себе во всем, но я добьюсь своей цели и получу соответствующее образование.

Я не буду спать ночами, я буду сидеть за лекциями вместо того, чтобы пойти на дискотеку, но я выбьюсь в люди и буду получать приличные деньги.

Сегодня я пришел к вам, чтобы обратиться с просьбой о помощи. Не хочу скрывать, что для меня этот вопрос очень важен. И, тем не менее, мне не хочется ставить вас в затруднительное положение, поэтому я сразу заявляю о том, что вы имеете полное право мне отказать, и я вас прекрасно пойму и не буду на вас обижаться.

Моя проблема состоит в том, что для получения диплома Школы бизнеса Аксенова мне нужно пройти несколько стажировок в разных фирмах.

В частности, сейчас мне необходимо пройти стажировку по вопросам правильной организации работы бухгалтерии.

Если бы вы разрешили мне пройти такую стажировку у вас, я был бы вам очень благодарен.

Сразу хочу сказать, что во время прохождения стажировки меня совершенно не будет интересовать финансовая сторона деятельности бухгалтерии.

Меня интересуют лишь общие принципы организации бухгалтерской работы. Другими словами, в ходе стажировки меня совсем не будет интересовать, чем занимается ваше предприятие, кто является вашими деловыми партнерами, кому и сколько вы платите денег.

Меня не интересует ничего, что может относиться к коммерческой тайне вашего предприятия.

Мне нужно одно: найти ответы на вопросы, касающиеся того, насколько правильно или насколько неправильно главные бухгалтеры организуют бухгалтерскую работу на предприятии.

Согласно условиям моей стажировки, все недостатки и все достоинства вашей бухгалтерии я обязан изложить не моим учителям в школе, а лично вам.

Заодно я должен предложить вам и рецепты исправления имеющихся недостатков.

Вы выставляете мне за проделанную работу оценку, и с вашей оценкой я иду в школу.

Если оценка будет положительная, то мне зачтут стажировку. Если моя работа вас не удовлетворит и оценка будет отрицательная, я должен буду пройти стажировку еще раз в другой фирме.

Вот и все, о чем я хотел вас попросить. Теперь вы имеете полное право мне отказать, если моя стажировка может каким-то образом помешать деятельности вашей фирмы.

Если вы мне скажете: «Нет», я все равно буду вам благодарен за то, что

вы уделите мне время и выслушали мою просьбу».

Естественно, что после такого объяснения в 99 случаях из 100 нашему ученику разрешают пройти стажировку в течение двух недель.

Но самое главное заключается в другом: через полторы недели стажировки этот ученик, не заглядывая ни в какие записи, очень профессионально изложит руководителю фирмы полный набор недостатков в деятельности его бухгалтерии и с такой же легкостью объяснит, как их можно исправить.

В 99 случаях из 100 нашему ученику после такого анализа предлагают остаться работать в качестве главного бухгалтера или финансового директора.

Как вы думаете, почему директор фирмы, который не собирался никого принимать к себе на работу, который отказал двум специалистам с дипломами и со стажем, вдруг поменял свою позицию и пригласил к себе на работу специалиста без какого-либо диплома?

### **История молодого американца**

Пока вы будете думать над моим вопросом, я напомним вам историю, рассказанную Харри Роузенем в книге «Стань миллионером».

Один молодой человек обратился к американскому миллионеру с просьбой принять его на работу и сказал примерно следующее: «Я закончил с отличием колледж по управлению частным бизнесом и был лучшим в своей группе. Если вы возьмете меня на работу и будете платить мне 25 тысяч долларов в год, то я смогу решить любую вашу проблему».

Миллионер задумался, а потом ответил: «Если ты, действительно, можешь решить любую мою проблему, то ты стоишь 25 тысяч долларов».

Молодой человек заулыбался и спросил: «Так с какой проблемы мне следует начать?»

Миллионер, не задумываясь, ответил: «Для начала реши проблему, где взять 25 тысяч долларов, которые я должен тебе платить».

На этом история заканчивается, и все начинают смеяться, представляя, как сконфузился незадачливый выпускник колледжа.

В нашем учебном заведении никогда не смеялись над этой историей, потому что верили в то, что выпускник колледжа, действительно, учился очень добросовестно в хорошем бизнес-инкубаторе.

А раз так, то дальше события должны развиваться следующим образом. Выпускник говорит: «Прекрасно. Дайте, пожалуйста, в мое распоряжение всю вашу бухгалтерскую документацию за последний год, и к концу рабочего дня я решу эту проблему».

В конце рабочего дня, проанализировав всю бухгалтерскую документацию, выпускник указывает бизнесмену, сколько он потерял денег из-за плохой работы его сотрудников, в том числе и бухгалтерии, и сколько денег он не добрал, потому что никто из его сотрудников не знал, что в этом месте вообще можно было взять какие-то деньги.

Так как указанные выпускником суммы превышали 25 тысяч долларов,

то миллионер, не задумываясь, тут же принял его к себе на работу.

### **Продолжение эксперимента с трудоустройством**

Каждый ученик присылает нам подробный отчет о своей стажировке, и поэтому у меня есть возможность привести вам некоторые примеры их действий.

Сейчас я вкратце процитирую вам те слова, которые говорил один из наших учеников во время эксперимента в 1994 году, и вы сами все поймете.

«Юрий Николаевич, я начну свой доклад о результатах первой недели моей стажировки в вашей фирме с небольшого отступления.

Дело в том, что не все главные бухгалтеры в фирмах, не все начальники отделов кадров и не все заместители директора знают, что на очень простых вопросах фирма может потерять очень крупные деньги и заработать массу неприятностей, способных полностью парализовать ее работу.

Приведу небольшой пример. В настоящий момент в России имеются такие нормативные акты, как «Основы законодательства РФ об Архивном фонде РФ и архивах», а также «Положение об Архивном фонде РФ», утвержденное Указом Президента РФ от 17 марта 1994 года N 552. В соответствии с этим законодательством органам управления на местах поручено улучшить работу с документацией на предприятиях любой формы собственности.

Вроде бы мелочь, на которую никто не обращает внимание. Но здесь надо учесть некоторые моменты.

Если завтра работник Архивного фонда захочет проверить вашу фирму, а вы его не допустите к проверке, то вам будет грозить штраф в размере 28 минимальных зарплат.

А если вы допустите этого работника к проверке, то он может найти те недостатки, которые нашел я в ходе моей недельной стажировки.

В вашей бухгалтерии не соблюдены сроки упорядочения документов постоянного и долговременного хранения и не проводятся экспертизы ценности документов, не составлены описи дел - за это в соответствии с действующим законодательством налагается штраф в 28 минимальных окладов.

У вас имеет место несвоевременная передача в архив положенных документов — штраф 35 минимальных зарплат.

Но самая интересная формулировка для вас будет звучать следующим образом: за оставление дел в бесхозном состоянии (а это недопустимо даже при ликвидации или реорганизации фирмы) - 70 минимальных зарплат.

Так как в вашей бухгалтерии имеется полный перечень этих недостатков, то нетрудно посчитать, что штраф будет равняться 133 минимальным зарплатам.

Я думаю, здесь уместен вопрос: «Что лучше - получить головную боль и потерять много тысяч рублей или в течение одной недели навести полный порядок в этом деле?»

Если вы хотите, то в течение следующей недели я мог бы навести

необходимый порядок в этом деле, если, конечно, вы дадите мне на это полномочия.

В вашей фирме нет отдела кадров, и, насколько я понял, его функции по традиции возложены на работников бухгалтерии.

В ходе стажировки я увидел, что в вашей фирме нет ни штатного расписания, ни положения о структурных подразделениях фирмы, ни должностных инструкций работников фирмы.

Более того, ваша бухгалтерия не сделала эти документы даже для себя.

Чтобы не занимать ваше время, я не буду рассказывать все неприятные последствия этого упущения. Остановлюсь на одном - должностных инструкциях. Зачем они нужны?

Я узнал, что за прошедший год вы уволили с работы трех человек за то, что они плохо работали. Так как они не были юридически грамотными, то они молча от вас ушли. А теперь представим, что кто-то из них обратился бы к адвокату.

Адвокат ему скажет примерно следующее: «Если директор решил тебя уволить, то он это сделает в любом случае, но зачем тебе уходить просто так с пустыми руками, когда у тебя есть возможность не только получить несколько тысяч рублей в виде компенсации, но и хорошенько проучить твоего директора!»

После разговора с адвокатом сотрудник идет в суд или в Государственную инспекцию труда (Рострудинспекцию), которая создана Указом Президента РФ N1504 от 20.07.94 г. для надзора и контроля за соблюдением законодательства о труде и охраны труда, и обжалует решение об увольнении.

Судья открывает Трудовой кодекс и спрашивает директора: «За что ты уволил своего сотрудника?» Статья 81, пункты 1,2,3,4,7 и т.д. не подходят. Остаются пункты 5 и 6, которые гласят, что работник может быть уволен в случае неоднократного или однократного, но грубого нарушения работником трудовых обязанностей.

А как вы докажете, что сотрудник не исполнял свои обязанности, если у вас нет должностной инструкции? Никак.

Следовательно, суд признает увольнение незаконным и восстановит уволенного работника в должности.

При этом организация понесет определенные финансовые потери, т.к. ей придется оплатить судебные издержки и возместить потерпевшему работнику материальный ущерб.

Руководитель же всегда должен помнить, что суд может обязать его возместить ущерб, нанесенный организации его действиями, а помимо этого привлечь еще к административной ответственности и, в соответствии со ст. 41 КоАП, наложить штраф в размере до ста минимальных размеров оплаты труда.

Если же при рассмотрении этого дела (не приведи Бог) выяснится, что действия руководителя можно квалифицировать по некоторым статьям Уголовного кодекса РФ, то ему уже будет грозить штраф до 800, 500 или 200 минимальных зарплат, соответственно, либо обязательные работы, исправительные работы, арест, лишение свободы - здесь выбор меры



наказания зависит только от суда.

Но ведь вся проблема не стоит и выеденного яйца. Если вы мне дадите соответствующие полномочия, я в течение недели составлю и штатное расписание, и положение о структурных подразделениях вашей фирмы, и должностные инструкции.

Что касается финансовой стороны дела, то я, не имея вашего разрешения, ей не занимался. Но те недостатки, которые лежали на самой поверхности, я не мог не заметить и хочу о них вам доложить.

Приказ об учетной политике предприятия у вас составлен для проформы. В результате у вас на все основные средства амортизация начисляется одинаково.

Я прикинул на глазок, потому что к документам у меня не было допуска, и посчитал, что только в результате одного факта, когда ваша бухгалтерия не выделила активную часть среди всех основных средств и не начислила на нее ускоренную амортизацию, вы переплатили лишних 19 тысяч рублей налога на прибыль.

Ваша фирма уже несколько лет имеет компьютеры. В этом году вы решили улучшить их работу и закупили четыре сидиромы, три звуковые карты, три видеокарты и установили все это на свои компьютеры.

Все эти работы ваша бухгалтерия оформила не как модернизацию компьютеров, а как их ремонт. Я посчитал, что, если через два года налоговая инспекция обнаружит эту ошибку, то ваша фирма должна будет заплатить 356 тысяч рублей в виде штрафов.

Я не знаю, сколько еще есть ошибок в вашей бухгалтерии, и какими убытками они вам грозят. Но моя стажировка подходит к концу, и проверить все ваши документы я просто не успею, даже если вы мне это и разрешите».

Именно после такого вот доклада в 99 случаях из 100 наших учеников приглашают к себе на работу те директора, у которых они проходили стажировку.

И если вы хотите устроиться на работу с таким же блеском, как наш ученик, то вам нужно за время обучения стать таким же профессионалом, каким стал он в свое время.

### **Вывод по трудоустройству**

Теперь давайте еще раз вспомним все истории о том, как наши ученики смогли устроиться на работу.

В чем заключался их секрет? Как они могли добиться трудоустройства в то время, как другим людям это не удавалось?

Сейчас я попробую объяснить этот парадокс. Наши ученики поняли следующую проблему: когда вы заходите в кабинет владельца фирмы и говорите ему: «Возьмите меня на работу», он воспринимает ваши слова совсем по-другому.

В его сознании ваши слова звучат так: «Отдавайте мне в качестве зарплаты каждый месяц часть тех денег, что принадлежат вам». Как вы думаете, его радует такая просьба?

Когда вы заходите в кабинет владельца фирмы и говорите ему: «Я могу подарить вам несколько десятков тысяч рублей, потому что умею находить те деньги, что каждый месяц теряют ваши сотрудники», он будет смотреть на вас и разговаривать с вами совсем по-другому.

Если вы хотите достичь успеха в условиях рыночной экономики, вы должны научиться разговаривать с людьми так, как этого требует рыночная экономика.

Вы должны научиться думать так, как этого требует рыночная экономика.

Вы должны научиться превращать свои мысли, чувства и поступки в деньги так, как того требует рыночная экономика.

Специалисты, которые наизусть цитируют классиков, но не знают, как свои знания превратить в деньги, в рыночной экономике не выживут, сколько бы дипломов они не имели.

Задумайтесь над моими словами.

### **Еще одно письмо**

Ну а теперь перейдем к наставничеству, целью которого является зарабатывание денег студентами.

Разговор будет долгим, и начну я его еще с одного письма нашего ученика, которое я получил много лет назад.

«В своей лекции вы написали о том, что деньги можно делать где угодно и когда угодно. Но на примере своей личной жизни я убеждаюсь, что это не так.

Посудите сами - мне 22 года. Я женат, имею маленького ребенка. Жена - учитель русского языка. Я окончил строительный техникум и работал бригадиром в строительной организации в нашем поселке. Но в настоящее время строительство на селе полностью прекратилось, и организация развалилась.

Более того, в нашем поселке развалились и все другие организации. Работает только милиция, налоговая инспекция, школа, детский сад, ясли и библиотека. Да и то в этих организациях зарплату платят с большими задержками.

Строительный кооператив я образовать не могу, потому что у людей нет денег, которыми они бы платили за строительство. Мы попробовали “пошабашить”, но нас обманули, денег не заплатили, и все ребята опять разбежались.

От безысходности я начал торговать на рынке тем, что куплю в Москве, но скоро закончил, потому что не умею и не хочу это делать.

Может быть, я не прав. Может быть, вы скажете, что любые деньги хороши, но я не могу стоять и торговаться на рынке. Мне стыдно это делать. Я понимаю, что не ворую, но все равно стыдно.

Устроиться на работу не могу ни в одну организацию, потому что уже никуда никого не берут. Заняться фермерством - бесполезно. Это я знаю по опыту своих друзей. У меня нет ни трактора, ни семян, ни удобрений и, конечно, нет

денег, чтобы это все купить.

Вот вы и скажите, что делать мне - здоровому, непьющему мужику? Я лично не вижу никакого выхода.

Мне стыдно перед своим маленьким сыном за то, что я не могу купить ему самых элементарных вещей. Мне стыдно, что я живу на те деньги, что платят жене. А самое страшное, что в нашем поселке не осталось никакой надежды на улучшение. Все рушится, и никто не видит никакого выхода...»

Вот таким и было это письмо, полное обиды и драматизма, но без каких-либо признаков профессионального мышления.

Надо сказать, что наше учебное заведение не создает бизнес персонально для каждого нашего ученика, мы только учим, как его можно создать, но в данном случае мы решили использовать автора письма для того, чтобы провести на нем эксперимент и доказать, что мы никогда не пишем того, в чем абсолютно не уверены.

### **О золотоискателях**

Для проведения эксперимента мы вызвали к себе одного из наших «золотоискателей».

Об этой группе людей следует рассказать более подробно. Сам термин «золотоискатель» возник от Конрада Хилтона. Это человек, которому принадлежало несколько крупнейших американских отелей.

Свою деятельность он начал с того, что приходил в отель и искал, что в нем можно быстро и без больших затрат переоборудовать для того, чтобы получать приличные деньги.

В нью-йоркском отеле «Уолдорф-Астория» вместо бесполезных декоративных колонн он предложил установить витрины, которые стали приносить по 5 тысяч долларов ежегодно.

В отеле «Плаза» он предложил переделать винный погреб в нарядную гостиную, которая стала давать 600 тысяч долларов в год.

В чикагском отеле «Палмер» он предложил заменить книжный магазин, дававший 3 тысячи в год, на коктейль-холл, с доходом в 300 тысяч долларов и т.д.

Когда его спрашивали, чем он занимается, то Хилтон отвечал, что работает золотоискателем.

Но свое золото он искал не в ручьях и реках, а в своей голове, которая была полностью отдана идеям о том, как можно усовершенствовать отели.

Его деньги рождались в его голове и вырастали из его идей.

### **Из кого получают золотоискатели**

В свое время мы начали отбирать среди своих учеников тех, кто способен думать и выдавать денежные идеи. Эта группа стала называться группой

«золотоискателей». Кто в нее обычно попадал?

Большую часть попавших в нее людей составляют очень ленивые люди. Про них часто говорят, что их лень родилась раньше них самих.

Так как они были ленивы с детства, то любимым их занятием было лежать на диване и читать книги. Эти люди знают все и обо всем. Они знают, как правильно учить детей английскому языку, но сами они не научат ни одного ребенка, потому что им лень этим заниматься.

Они знают, под каким углом должны стоять бутылки в винных погребах, когда в них настаивается шампанское, но сами они никогда не займутся виноделием, потому что тогда придется работать своими руками.

Они знают еще массу вещей, но они настолько ленивы, что не в состоянии создать свой бизнес и довести своими руками начатое дело до конца.

Вторую часть этой группы составляют люди, образ которых очень точно описан у Ильфа и Петрова в «12 стульях». Эти люди знают, как лучше всего отремонтировать ворота, более того, они могут их даже расклепать, но тут же перегорят и собирать назад ворота уже никогда не станут.

Если первым знатокам иметь свой бизнес не дает их собственная лень, то вторым знатокам мешает быстрая перегораемость души.

Тем не менее, и те и другие люди очень умело находят денежные идеи. Их головы стоят очень больших денег. И работать эти люди должны специальным образом.

### **Золотоискатели Форда**

У Генри Форда «золотоискатели» всегда жили и действовали по собственному плану.

Когда Форд решил проверить, как работают его сотрудники, то обратился в специальную фирму, которая занималась подобными проверками.

Специалисты этой фирмы пришли к Форду и начали наблюдать за работой всех его сотрудников.

Сотрудники не хотели терять своего рабочего места, поэтому в этот период работали с утроенной отдачей.

Придя на доклад к Форду, проверяющие заявили, что просто восхищены тем рвением, с каким работают все сотрудники компании.

Исключение составил лишь один человек, который является сущим бездельником.

Он полтора часа может провести в курилке, почитывая какую-то газету, он может на час опоздать на работу.

А в последний день проверки он вообще обнаглел. Сел в своем кабинете, положил ноги на стол и, уставившись в окно, просидел два часа, насвистывая какую-то мелодию.

Форд остановил доклад проверяющих и спросил: «Я надеюсь, что вы не помешали этому человеку?»

Проверяющие сказали, что не помешали, но удивились реакции Форда.

Тот им объяснил, что последний раз, когда этот человек сидел, положив

ноги на стол, и насвистывал мелодию, Форд заработал на его идее двадцать миллионов долларов. Поэтому мешать этому человеку проделывать такие вещи, категорически не рекомендуется.

### **Как работали золотоискатели**

Еще десять лет назад наши «золотоискатели» работали следующим образом. Очень часто к нам приходили вот такие письма:

«Я работаю председателем городского потребительского общества с 1988 года. Окончила в 1975 году экономическое отделение Московского кооперативного института. Второй год наше Горпо работает убыточно и убытки эти при всех моих ухищрениях не уменьшаются. Помогите, если сможете».

В таком случае, если кто-то из наших «золотоискателей» был свободен, мы сводили его с просившим помощи. Он выезжал на место, жил там один - два месяца и вырабатывал ту стратегию, которая позволяла достичь желаемого процветания. За что и получал большие деньги.

Правда последние десять лет «золотоискатели» подобной практикой больше не занимаются. Теперь у них другие проекты, другие планы и другие виды работ.

### **Отсутствие денег**

Однако мой рассказ относится к тому периоду, когда они занимались подобными вещами.

Итак, мы остановились на том, что вызвали к себе «золотоискателя», которому и поручили провести эксперимент с нашим «непьющим 22-х летним мужиком».

При этом мы заключили трехсторонний договор. Согласно этому договору «золотоискатель» обязался выработать программу, выполняя которую, наш подопытный должен был стать миллионером.

Подопытный обязался выполнять любые мельчайшие указания «золотоискателя». Кроме того, он должен был выплатить «золотоискателю» 30 000 долларов из заработанных денег.

В договоре было оговорено, что стартовый капитал подопытного не должен превышать 100 долларов.

### **Стартовый капитал**

Данный пункт в договоре мы выделили особо, потому что очень многие из наших учеников склонны совершать ошибку, пытаясь найти для своего бизнеса большой стартовый капитал.

Мы категорически запрещаем своим ученикам открывать свой бизнес, используя для этого «лишние» деньги, если таковые у них имеются.

Открывая свое дело, вы можете сгубить его своими «лишними» деньгами. Помочь становлению бизнеса может только нехватка денег.

Тот, кто открывает свое дело, еще не знает, что существует вещь, которая выше прибыли. Это прочность бизнеса.

Если вы хотите построить крепкое здание, то вы должны добавить в песок необходимое количество цемента.

При этом для заливки фундамента применяется один раствор (наиболее прочный), а для кладки стен применяется другой раствор.

В случае нехватки цемента в строительном растворе ваше здание может очень быстро и очень легко рассыпаться.

Если вы хотите построить крепкий (стабильный) бизнес, то ваш стартовый капитал (а именно он играет роль фундамента) должен содержать максимальное количество ноу-хау и минимальное количество денег.

Ноу-хау - это все те ваши знания (ваши идеи), которые способны помочь развитию вашего бизнеса.

На русский язык это слово переводится «Знать, как...» Другими словами, стартовый капитал должен лежать в вашей голове, а не в вашем кошельке.

В дальнейшем стабильность вашей фирмы постоянно должна поддерживаться определенным процентом ноу-хау.

Если этого нематериального актива становится меньше, чем того требуется, то предприятие начинает разрушаться.

### **Первая часть эксперимента**

В жизни довольно часто приходится сталкиваться с примерами, когда нехватка денег помогает создать предприятие, а излишек не дает ему развиваться и стать на ноги.

Но сейчас вернемся к нашему эксперименту. Итак, наш «золотоискатель» выехал на место, осмотрелся и выработал план, а подопытный стал его выполнять.

Надо отдать должное нашему подопытному потому, что он ни разу не «взбрыкнул» на причуды «золотоискателя» и выполнял абсолютно все его указания с максимальной точностью.

Прежде всего, он поехал на электричке в областной город и нашел все фирмы, которые торгуют компьютерами. В каждой из этих фирм он постарался получить побольше сведений об их конкурентах и руководстве этих фирм.

Наконец, была выбрана та фирма, к владельцу которой он и решил обратиться. Между ними состоялся, примерно, вот такой разговор:

–Господин Иванов, я закончил два курса в Школе бизнеса Аксенова и мечтаю о том, что рано или поздно смогу стать таким же преуспевающим бизнесменом, как и вы.

Но сегодня мое финансовое положение настолько плохое, что я вынужден искать для себя работу. Я знаю, что в вашей фирме нет свободных мест и попасть в нее практически невозможно.

Я знаю, что вы отбираете в свою фирму только тех людей, которые прекрасно разбираются в компьютерах. Я ничего в компьютерах не понимаю и совсем не умею на них работать, но, тем не менее, я пришел к вам с просьбой принять меня на работу в вашу фирму.

Дело в том, что я обладаю теми качествами, которыми не обладают

остальные ваши сотрудники. Мне не надо ставить задачи, меня не надо подпихивать к тому, чтобы я для вашей фирмы зарабатывал деньги, а не сидел у вас на шее.

Я сам знаю, как и где можно заработать для вашей фирмы приличные деньги, мне нужно только ваше разрешение работать на вас. Я прошу принять меня на работу с испытательным сроком в полгода.

За эти полгода мне не надо платить никакую зарплату. Я обязуюсь работать эти полгода без денег. За это время я обязуюсь принести вашей фирме пятьдесят тысяч долларов чистого дохода.

Через полгода мы встретимся с вами, и вы решите окончательно - справился ли я со своими обещаниями или нет. Если я выполню все, что сказал, вы решите, на какую должность вы можете меня поставить и какую зарплату вы будете мне выплачивать.

- Так что ты хочешь работать совсем бесплатно?

- Не совсем. Как я уже сказал, я совсем не разбираюсь в компьютерах и в другой оргтехнике, но очень хочу научиться на них работать.

Поэтому я хотел бы за эти полгода научиться работать на всей этой технике. Это и будет та плата, которая меня устроит.

А теперь я готов изложить вам тот план, который принесет вашей фирме не менее пятидесяти тысяч долларов.

### **План студента**

Я берусь в течение одного месяца зарегистрировать школу по обучению компьютерной грамотности, учредителем которой явится ваша фирма.

Первым учеником этой школы стану я сам, а остальных несколько человек будет набрать нетрудно.

Что это даст вашей фирме? Сегодня вы продаете компьютеры, и прибыль от них составляет около 30% их стоимости. На всю эту прибыль накладывается налог на прибыль. А еще куча денег уходит на НДС.

Когда у вашей фирмы будет школа, то вы можете действовать по-другому. Теперь вы можете продавать компьютеры всего лишь на сто долларов дороже их себестоимости.

Но теперь ваша школа при продаже каждого компьютера начнет осуществлять обучение и доберет те самые деньги, которые вы не добрали при продаже компьютера.

Так как эти деньги будут взяты школой, то они не будут облагаться ни одним налогом.

Отсюда вытекает, что вы практически полностью избавляетесь от НДС и налога на прибыль.

Насколько мне известно, ваш доход от продажи компьютеров за последние полгода составил такую-то сумму. Если избавить этот доход от налогов, то уже получается выигрыш более чем 50 тысяч долларов.

Кроме этого вы получаете и другое преимущество. Вам известно, что такой-то банк в нашем городе недавно обанкротился, и все предприятия, которые имели там деньги, оказались в ужасном положении.

Наличие еще одного вашего счета в школе, которая будет обслуживаться в другом банке, позволит вам в критические моменты перебрасывать деньги с одного счета на другой и тем самым страховать от непредвиденного краха.

Я высказал вам свой план и берусь полностью его реализовать. Вам ничего не надо делать, вы можете только меня заслушивать по поводу того, что мне удастся сделать.

Вы, узнав мою идею, можете теперь отказаться от моих услуг и поручить это кому-то другому, но у этого другого наверняка не хватит той энергии и целеустремленности, которые есть у меня.

А, кроме того, я ведь берусь все это осуществить бесплатно. Так что вам терять нечего. Кроме той идеи, которую я вам изложил, у меня есть еще несколько штук, и я с удовольствием ими поделюсь с вами после того, как выполню взятые на себя обязательства».

После этой речи, которую наш экспериментатор учил и репетировал перед «золотоискателем» три дня, он без вопросов был тут же принят на работу и получил доступ к компьютерам и другой оргтехнике, на которую у него не было денег.

А это было именно то, ради чего и затевалось все это устройство на работу.

### **Вторая часть эксперимента**

Занявшись регистрацией школы, наш подопытный каждый день по три часа проводил за компьютером и уже через неделю смог начертить очень красивые платежки, а вместе с ними и ряд других бухгалтерских документов.

После этого он пошел на встречу с руководителем банка, где произнес не менее зажигательную речь и добился того, что ему разрешили как частному предпринимателю без образования юридического лица поставить в фойе банка (тогда банки еще были маленькими и позволяли это делать) два стола и на этих столах начать продавать бухгалтерские документы, юридическую литературу и все остальное, что может пригодиться бухгалтерам и директорам фирм, которые как минимум два раза в неделю бывают в своем банке и проходят мимо столов.

Первым был выбран тот банк, в котором управляющим работала пятидесятилетняя женщина, мать двоих детей и бабушка двоих внуков.

Здесь было легко надавить на материнские чувства, поплакаться в жилетку и убедить, что сын бедных родителей, будучи целеустремленным и положительным юношей, достоин того, чтобы ему была оказана поддержка в его начинаниях.

После успеха в этом банке точно такой же успех был достигнут еще в четырех банках этого города.

Дав бесплатное объявление в газету, наш испытуемый нашел четырех инвалидов, которые согласились каждый день до обеда сидеть за этими столами и продавать все, что потребуется бухгалтерам и директорам фирм.

Инвалиды потребовались для того, чтобы не платить никаких налогов. В то время были такие льготы.



Прежде всего, были отпечатаны платежки двух разновидностей. Одни были чисто белыми, а другие были отпечатаны на цветной бумаге. Так как макеты этих платежек были изготовлены на компьютере, то они смотрелись чрезвычайно красиво и очень необычно.

Сейчас такой товар продать невозможно. Сейчас каждая фирма печатает свои платежки на своих компьютерах. Но в те первые годы перестройки бухгалтерские документы раскупались сотнями тысяч, хотя внешний вид у них был просто ужасающим.

Поэтому, когда в банк стали поступать первые платежки, отпечатанные на цветной бумаге с помощью лазерного принтера, то посмотреть на них сбегались все работники банка.

Естественно, что в то время они были проданы в огромных количествах за очень короткий промежуток времени.

Кроме того, была продумана фасовка и упаковка. Платежки продавались пачками по 5, 50, 100, 500 и 1000 штук.

### **Третья часть эксперимента**

Каждая пачка запаковывалась в очень красивую упаковку, с лицевой стороны которой печатался на компьютере очень красивый рисунок, а с обратной стороны упаковки печаталась реклама не только нашего подопытного, но и всех тех фирм, с руководителями которых он начал встречаться и предлагать разместить такую вот целенаправленную рекламу.

Опять же сделаем оговорку. Сейчас реклама нас окружила со всех сторон. А в то время ее не было практически нигде. Поэтому первое размещение рекламы на пачках с платежками тоже пошло на ура.

Затем покупателю предложили приобрести фирменные конверты.

С этой целью была совершена поездка в Москву, откуда и были привезены несколько разновидностей чистых конвертов.

Покупателю предлагалось отпечатать на любом из выбранных конвертов фирменный знак его организации, а на обратной стороне конверта отпечатать небольшую рекламу этой фирмы.

Если фирменного знака не было, то его заменяла красивая надпись или рисунок, взятый из компьютера. Все это легко исполнялось с помощью компьютера и ксерокса.

### **Четвертая часть эксперимента**

Через какое-то время подсказки «золотоискателя» уже перестали требоваться, так как идеи стали рождаться и у самого испытуемого.

Через год испытуемый имел свои столы в 16 банках, расположенных по всей области. А его ежедневная чистая прибыль составила пять тысяч долларов.

Боле того, через какое-то время его прибыль превысила прибыль той фирмы, которая торговала компьютерами, в которую он год назад нанимался и с директором которой у него сложились прекрасные отношения.

В течение года он полностью рассчитался с «золотоискателем» за

оказанную услугу и установил свои киоски в институтах и университетах города.

Впоследствии он купил трехкомнатную квартиру в областном центре и переехал жить туда со своей женой и подростком сыном.

Ему уже не было стыдно перед своим сыном.

### **Лихие годы перестройки**

Эта история произошла очень давно. Сейчас повторить такой же эксперимент невозможно. Но суть от этого не меняется: «золотоискатели» могут делать деньги в любое время и в любых условиях.

Вы, наверное, заметили, что все события, которые описаны в этой лекции, выглядят уже по-детски. Даже и не верится, что они имели место в реальной жизни, а не были выдуманы.

И, тем не менее, это так. Многие из вас были слишком маленькими, чтобы запомнить время перестройки. А время, надо сказать, было оригинальное. Достойное пера Ильфа и Петрова.

Представьте себе огромную страну, в которой ничего нельзя купить. Абсолютно ничего, кроме березового сока в трехлитровых банках и уксуса в маленьких бутылочках.

Поэтому продавать можно было что угодно, от бланков платежек до целлофановых пакетов.

Кстати сказать, именно на целлофановых пакетах создавались первые миллионные состояния.

Это было время, когда, открыв сегодня кооператив, завтра вы могли взять кредит в банке на миллион рублей, прогореть с этим миллионом и никому ничего не отдавать.

Банк просто списывал эти деньги как безвозвратно потерянные и все.

И самое интересное заключалось в том, что этим в мошеннических целях практически никто не пользовался. Если прогорали, то по-настоящему, а не для того, чтобы банально украсть деньги банка.

Одним словом, это, действительно, было время «золотоискателей».

### **Наше время**

Сейчас все изменилось коренным образом. Ветер революций и хаоса стих. Страна начала отстраиваться, в ней начал формироваться порядок.

Хороший или не очень, но порядок со своими правилами игры и жизни. Рынок наполнился товарами мирового уровня. Свободные ниши постепенно оказались занятыми.

Произошло массовое обнищание одной части населения и обогащение другой.

Только не надо трактовать это так, что одни обогатилась за счет обнищания других.

Нет и еще раз нет! Ранее накопленные деньги закончились у всех без исключения, но одни создали свой бизнес и начали получать новые деньги, а

вторые никаких шагов в сторону собственного обогащения делать не захотели.

В этой связи мне вспоминается следующий случай. В 1991 году я разговаривал с одним знакомым, который зарабатывал хорошие деньги еще в советские времена сперва ремонтом японских телевизоров, потом ремонтом легковых машин в своем гараже.

Я спросил его, почему он не создает свое собственное предприятие по всем законам бизнеса. Он мне ответил следующее: «Вот вернуться коммунисты, вас всех к стенке поставят, а я себе спокойно буду жить дальше».

Сейчас он достиг пенсионного возраста. Силы закончились, здоровье шалит почти каждый день, заказов становится все меньше и меньше, денег нет, а пенсия смешная. Жизнь стала очень грустной, если не сказать больше.

И это только один из миллиона подобных примеров. Но все они сводятся к следующему: кто-то из кожи лезет и рискует, чтобы стать богатым, а кто-то хочет получить все сразу, а главное, на халяву. Но получить на халяву ничего нельзя, поэтому и идет обнищание.

Однако время «золотоискателей» и профессионалов своего дела не проходит никогда. Просто меняются методы их работы и вхождения в бизнес.

Но для того чтобы самому стать «золотоискателем», нужно заниматься бизнес-образованием, а не обычным обучением.

А для того чтобы наши студенты могли зарабатывать деньги прямо во время обучения, мы запустили в 2014 году проект «Артель», где одни «золотоискатели» будут выращивать других «золотоискателей» с помощью наставничества.

Для тех студентов, которые хотят создать свой бизнес и стать богатыми людьми, в 2014 году на профиле «Управление предприятием» я запускаю проект «Сто шагов к богатству». Это практический курс, на котором путь от обычного человека до миллионера разбит на сто шагов.

Первый шаг состоит в том, что вы принимаете решение создать свой собственный бизнес, который сделает вас миллионером. Сотый шаг — это когда вы становитесь миллионером. Между первым и вторым шагом располагаются еще 98 шагов.

Так что, если вы готовы работать практически над созданием своего собственного богатства, поступайте на профиль «Управление предприятием». Во всех остальных случаях на эту специальность поступать не надо.

Специальность «Управление предприятием» создана не для тех, кто учится ради диплома. Она создана для тех, кто твердо решил создать свой собственный бизнес. На ней очень много практических заданий. На ней под силу учиться только тем, у кого есть цель и кто готов ради этой цели трудиться с полной отдачей.

Что же касается трансгрессинга, то вы с ним познакомитесь при выполнении практических заданий, прилагаемых к данной учебной дисциплине.

## Заключение

Напоследок предлагаю вам запомнить несколько простых правил, которые могут оказаться полезными при трудоустройстве в приличную фирму:

Первое впечатление о человеке очень сильно зависит от ухоженности его рук и прически. Смертельными для первого впечатления являются: взъерошенные волосы, колкие остроты, стоптанная, грязная обувь, бегающие глаза, жаргонный язык, неприятный запах, неуместные прикосновения.

Деловой мужчина не должен носить никаких аксессуаров, кроме хороших механических часов, обручального кольца и подходящих запонок.

Деловые женщины не носят на работу раскачивающиеся сережки и сережки диаметром больше двух с половиной сантиметров.

По правилам делового этикета первым руку подает начальник или тот, кто встречает гостей. Если женщина-коллега занимает равную вам должность, то первой руку подает она.

Помните, что попытка сэкономить на своей деловой одежде приведет лишь к тому, что на вас попытаются сэкономить все остальные.

Исследования показали, что кандидатам, одетым по всем правилам делового этикета, изначально устанавливают зарплату на 5–20% больше, чем одетым «неправильно».

При входе и выходе из лифта не действуют правила этикета, потому что это не вход в помещение. Входит и выходит из лифта первым тот, кто стоит ближе к той стороне двери, которая начинает открываться.

Выходящие из помещения всегда имеют преимущество перед входящими. Первым входит в дверь тот, кто ближе к ней (экономия времени). Исключение может быть сделано для того, чтобы пропустить начальника или всю группу коллег.

По правилам делового этикета впереди всегда идет тот, кто встречает гостей. Исключение может быть сделано для гостя или начальника, которые очень хорошо знают, куда идти.

Самое почетное место на совещании — справа от руководителя, в отличие от гражданского этикета, где самое почетное место — напротив, в другом конце стола.

Встречая клиента или посетителя в кабинете: встаньте из-за стола, обойдите стол, протяните руку для рукопожатия, предложите посетителю сесть.

Принимая визитку, тут же вслух прочтите, как зовут данного человека. Старайтесь в беседе называть его по имени или по имени и отчеству как можно чаще.

Не сплетничайте, не передавайте слухи и не злословьте на работе: вы думаете, что бросаете копьё, на самом деле вы запускаете бумеранг.

Выражение лица секретаря компании намного важнее, чем обивка мебели или цвет обоев в кабинете начальника. Так что, устраиваясь на должность се-

кретаря, сначала подготовьте к работе свое выражение лица, а потом уже все остальное.

На этом я прощаюсь с вами до встречи в других учебных дисциплинах. Ну а вы можете приступать к выполнению практических заданий, потому что производственное обучение — это не чтение лекций, а практика.