

Роберт Т. Киосаки

ЕСЛИ ХОЧЕШЬ БЫТЬ
Богатым
И
Счастливым
НЕ ХОДИ В ШКОЛУ

УДК 346.5
ББК 84.5 Р33

Роберт Т. Киосаки

Р37 Если хочешь быть богатым и счастливым - не ходи школу?
/ Пер. с англ. К. Бухарев; Худ. обл. К. Зуев.

ISBN 0-914629-02-0

Роберт Киосаки в книге «Если хочешь быть богатым и счастливым - не ходи школу?» показывает, чему учит современная система образования и как добиться успеха в современном мире.
Для широкого круга читателей.

Охраняется законом об авторском праве.
Нарушение ограничений, накладываемых им
на воспроизведение всей этой книги или
любой ее части, включая оформление,
преследуется в судебном порядке.

ISBN 0-914629-02-0 (рус.)

(с) Перевод. Издание на
русском языке
Оформление. ПКП
«Эрбиния», 2002

ISBN 0-7853-7033-5 (англ.) (с)

ROBERT T. KIYOSAKI

Что читатели говорят об этой книге:

«Самая вдохновляющая книга из всех прочитанных мною. Она помогла мне найти чудесную работу и вдохновила на некоторые необходимые перемены. Я хочу учиться дальше!»

Графический дизайнер

«Увидев ее в книжном магазине, я решила: «Это как раз то, о чем я думаю. Я согласна, я согласна!!!» Я хотела бы чего-нибудь лучшего, чем сейчас для своего четырнадцатилетнего сына. Я хотела бы, чтобы он учился. Я хочу учиться.»

Мать

«Отлично. Основано на актуальном жизненном опыте. Доступный пониманию стиль. Связные концепции. Практично.»

Сетевой маркетинг (менеджер-бухгалтер)

«Книга на вес золота.»

Бармен

«Я так многому научился, прочтя эту книгу. И теперь я интересуюсь больше знаниями, чем заучиванием.»

Только что окончивший школу

«Мои поздравления! Наконец-то кто-то решился назвать проблему образования и имеет позитивный план их решения!»

Информационный технологический консультант

«Это великая книга - большое спасибо за ее написание. В книге изложено все то, о чем я думал в течение долгого времени. Вероятно это мой последний год работы в «системе». Существует другой путь, и я согласен со всем, что здесь сказано. Еще раз спасибо.»

Школьный учитель

«Эта книга объясняет, почему этот мир таков, каков он есть».

Адвокат

«Я бы хотел, чтобы все студенты прочитали бы эту книгу прежде, чем поступать в университеты».

Владелец ресторана, застройщик земельных участков

«Прочтя книгу, все, что я увидел и прочувствовал в своей рабочей жизни, откликнулись - наконец-то! Роберт дал мне надежду и пробудил мой дух к действию. Это ободряющий мозги коктейль, и я хочу еще».

Гидрогеолог

«Наконец-то кто-то разоблачил существующую систему образования. Когда выйдет следующая книга?»

Студент

«Как родитель четырехлетнего ребенка и учитель младших классов, я не могу поверить в истинность таких заявлений. И я только удивляюсь, почему я не вижу всего того, о чем здесь сказано, - может быть, я величайший продукт системы...»

Школьный учитель

«Читая эту книгу, я пришел в ярость, я разволновался и расстроился, и у меня, в конце концов, осталось большое желание узнать больше».

Владелец небольшого бизнеса

«Блестящее воплощение значительной части моего тридцатилетнего учительского опыта».

Розничный торговец/учитель

«Я сталкивался и с этими учителями, и с этими проблемами системы образования многие годы. Автор подтвердил в своей книге все то, что я говорил в течение ряда лет - невероятная книга».

Финансовый проектировщик

«Очень просвещенно и в русле наших мыслей и опыта последних нескольких лет по всем изложенным аспектам».

Женатая пара - учителя

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	7
ГЛАВА 1 ПРОКЛАДЫВАЯ НОВЫЙ КУРС	10
ГЛАВА 2 ОСНОВНАЯ ОШИБКА ОБРАЗОВАНИЯ	21
ГЛАВА 3 КЕМ ТЫ ХОЧЕШЬ СТАТЬ, КОГДА ВЫРАСТЕШЬ?	30
ГЛАВА 4 МОЙ РЕБЕНОК ПРЕКРАСНО СПРАВЛЯЕТСЯ	37
ГЛАВА 5 ГДЕ МОЯ ЗАРПЛАТА?	56
ГЛАВА 6 ЕСЛИ Я ЗНАЮ ОТВЕТЫ НА ВСЕ ВОПРОСЫ, ЗАЧЕМ МНЕ ДУМАТЬ?	68
ГЛАВА 7 ДЕНЬГИ ЕСТЬ ЗЛО	74
ГЛАВА 8 ЧТО ЕСТЬ ФИНАНСОВАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ?	81
ГЛАВА 9 КТО НАЗВАЛ ЖЕНЩИН СЛАБЫМ ПОЛОМ?	88
ГЛАВА 10 ОБУЧАЯ ЛЮДЕЙ БЫТЬ БЕЗДУМНЫМИ ПОПУГАЯМИ	98
ГЛАВА 11 БЫТЬ ПРАВЫМ, ОШИБАЯСЬ	110
ГЛАВА 12 НЕ БОГ СОЗДАЛ ТУПЫХ ЛЮДЕЙ, ИХ СОЗДАЛА НАША СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ	119
ГЛАВА 13 ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ УМИРАЕТ БЕДНЫМИ	126
ГЛАВА 14 КАК БОГАТЫЕ ЛЮДИ МОГУТ БЫТЬ БЕДНЫМИ ...	131
ГЛАВА 15 КОГДА 1+1 НЕ ВСЕГДА ОЗНАЧАЕТ 2	135
ГЛАВА 16 ЭТО НЕ УЧИТЕЛЯ	141
ГЛАВА 17 МУЖЕСТВО, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПЕРЕМЕН	145
ГЛАВА 18 ВАПАКУНУНК ФАКТОР	151
ГЛАВА 19 КАК СТАТЬ БОГАТЫМ ПРИ МАЛЕНЬКОМ БЮДЖЕТЕ?	160
ГЛАВА 20 Я ЗАСЛУЖИВАЮ ПОВЫШЕНИЯ	167
ГЛАВА 21 КТО ВИНОВАТ В БЕДНОСТИ?	177
ГЛАВА 22 ОТУЧАЙТЕСЬ ОТ СТАРЫХ УРОКОВ, КОТОРЫЕ ТЯНУТ ВАС ВНИЗ	187
ГЛАВА 23 ЕСЛИ БЫ Я МОГ ИЗМЕНИТЬ ШКОЛЫ	194
ГЛАВА 24 ДОЛЖЕН ЛИ Я ПОСЫЛАТЬ СВОЕГО РЕБЕНКА В ШКОЛУ?	203
ГЛАВА 25 ЧТО ГОВОРИТЬ ДЕТЯМ	213
ГЛАВА 26 НАУЧИТЕСЬ ПРИНИМАТЬ СВОЮ ГЕНИАЛЬНОСТЬ	215

ВСТУПЛЕНИЕ

Для нашего общества в целом и, в особенности для нашей системы образования, пришло время перестать играть в победителей и побежденных с нашими детскими мозгами, сердцами и нашим экономическим будущим.

Во время своего школьного обучения большинство из нас было нацелено не на систему образования, а на систему самоустранения, и такое положение дел, к сожалению, сохранилось до сегодняшнего дня.

Вместо того чтобы помочь развить в нас все самое лучшее, система вынуждает нас противостоять друг другу в жестокой борьбе, в которой выживают лишь те, кого признала самыми пригодными. В этой системе менее 15% из нас могут быть признаны победителями. Остальные испытывают постоянно уменьшающееся чувство собственной значимости.

Вместо уверенности, что приобретенные навыки помогут преуспеть в жизни, слишком многие из нас выходят из школьных стен искалеченными и измученными. И что еще хуже большинство совершенно не готово к жизненным испытаниям. Неужели мы хотели бы увековечить такую модель поведения для наших детей и для последующих поколений.

В этой игре победителей и побежденных, в которую мы все неизбежно вовлечены, даже так называемые победители терпят фиаско, учитывая тот факт, что они живут в обществе, где реализуется лишь малая часть их человеческого потенциала. Расплата за эти мнимые победы неизмеримо велика и выражается в таких печальных аспектах нашей действительности, как финансовое давление, низкая продуктивность, преступность, эмоциональные стрессы и продолжающееся обесценивание личностного удовлетворения.

Система, которая неоднократно подвергала себя военным экспериментам, несомненно, является деструктивной. В Книге Джеймса Клизэри «Военное искусство», переведенной Сун Цу мы читаем:

Когда надо вам многих убить,
Вы рыдаете после по ним,
Если вы победили в войне,
Траур праздника вашего
Не омрачит.

В течение многих поколений мы именно этим и занимаемся, - но времена меняются. Перемены должны начатся с каждого из нас. Мы должны забыть предыдущий образ мышления, основанный на самообмане, который калечит наши судьбы. В процессе этого мы станем более успешными и обеспечим нашу молодежь моделями, которые помогут им добиться успеха во взрослой жизни.

Наше возрастающее невежество по поводу того, что мы как личности собой представляем, и через что нам придется пройти, чтобы устранить для себя последствия ущербной системы Образования от-

фильтрует в конечном Итоге наше общество. Если мы ничего не делаем, мы, по крайней мере, можем влиять на мир, преодолевая собственные проблемы. Успех, который в итоге придет к нам, несомненно, будет иметь влияние на общество в целом и на нашу образовательную систему в особенности.

Те из нас, кто непосредственно занимается образованием - родители, учителя, администрация, добровольцы, опекуны, - имеют больше возможностей. Мы можем трудиться изнутри, создавая необходимые условия для изменений. Мы можем помочь детям развить их врожденные способности и, таким образом, они смогут разорвать этот порочный круг победителей и проигравших раз и навсегда.

Цель этой книги в том, чтобы пролить свет на то, как влияет Система образования на наши индивидуальности, и как она сегодня отражается на молодых. Необходимо прояснить, почему Представляется такой сложной задача перемены образовательной системы и самих себя, и что мы сможем сделать в этом направлении даже при малейших усилиях со стороны каждого.

Центром внимания этой книги, как вы сможете убедиться, являются деньги. И этот Центр фундаментален. В нашем обществе знание того, что есть деньги, совершенно необходимо. Без этих базовых знаний все, чему мы обучаемся в школе, не может быть применимо в жизни. Предлагая структуру современного общества, отсутствие этой информации сравнимо с отсутствием информации о сельскохозяйственных навыках в исключительно аграрной стране.

Я убежден в том, что первой обязанностью нашего общества является обучение людей базовым навыкам успеха, процветания и благополучия. Судя по исследованным мною материалам, у нашей образовательной системы впереди долгий и многотрудный путь, который ей придется пройти прежде, чем она сдаст тест на пригодность. Во многих школах студенты получают высший балл, окончивая двенадцатилетний, шестнадцатилетний и более курс обучения, не имея никакого представления о главном факторе выживания и процветания в нашем обществе. Более того, они не имеют навыков кооперации и доброго сотрудничества, которые нам необходимы, если мы хотим создать более совершенное общество.

Перед миром взрослых стоит сейчас две задачи: во-первых, преодолеть те печальные последствия системы образования, которые все отражаются на нашей жизни, и, во-вторых, сделать все возможное для изменения существующей системы образования в интересах подрастающего поколения. Я верю, что мы все заслуживаем успеха в жизни и более счастливых детей, окружающих нас. Я верю, что мы заслуживаем создания нового общества, способного обучаться постоянно. Я за то, чтобы каждый из нас раскрыл свой величайший потенциал. Я за экономическое процветание всех, а не нескольких. Я за искоренение преступности и бедности. Я за сохранение чистоты окружающей среды. Я за мир. Этим идеалам отвечают задачи этой кни-

ги, задачи, которые начинаются с образования нашего собственного и следующих поколений.

Давайте начнем. Давайте начнем прямо сейчас, и у нас все получится.

Глава 1

ПРОКЛАДЫВАЯ НОВЫЙ КУРС

«Все вообще бывают загипнотизированы инфантилизмом культуры их возвращающей. Развенчание этого мифа и просвещение являются основными задачами взрослой жизни».

Вильям Харман и Говард Раинголд

Давайте представим себе на минуту, что мы путешествуем во времени и оказываемся в будущем, на двести лет опередившем наше время. Итак, мы только что прибыли на форум, где почтенное собрание ученых обсуждает период истории, известный им как наш XX век. Это время представляется этим ученым мужам просто поразительным.

Дискуссии продолжаются уже много дней. Изучены обширные материалы, просмотрено множество видеопленок и документов. Встает один из ученых и обращается к остальным: «Ну что ж, это исследование было очень поучительным, но я несколько сбит с толку».

«Что же вам непонятно?» - спрашивает председатель.

«Может ли быть действительно истинным тот вывод, который я сделал в результате изучения всех имеющихся фактов. Неужели в годы экономического беспорядка, в 90-е годы, система образования не была поставлена перед настоятельнейшей необходимостью перемен, как основных требований времени?» Ведь она не выполняла того, что должна выполнять, чтобы оправдать свое существование в обществе, а именно - она не смогла обеспечить людей знаниями и умениями, необходимыми для решения проблем того времени.

Ученые молча кивают головами. Первый ученый продолжает: «Их общество не смогло обучить людей принципам существования денег, тогда как эти принципы были им жизненно необходимы для выживания в системе! Они только обучали своих людей определенным профессиям, которые вскоре становились устарелыми и ненужными. Да ведь это похоже на первобытную охоту и сбор растений, когда общество не научило людей, где искать растения для пищи или как выслеживать птиц и других животных, которые обеспечили бы их мясом».

Ученые снова молча кивают головами: «Если не система образования учила людей финансам, кредитам и инвестированию, то кто же?»

Второй ученый, который детально изучил этот вопрос, ответил не задумываясь: «Банки и все имеющиеся финансовые институты выполняют эту роль».

Первый ученый с недоверием качает головой: «Вы хотите сказать, что организации, наживающиеся на их ошибках и незнании и яв-

ляющиеся в конечном итоге ответственными за развал экономики, и были их учителями?»

В зале поднимается ропот. Ученые обмениваются комментариями, они вынуждены согласиться с таким положением дел, несмотря на всю его неправдоподобность.

«Это напоминает проводы овец на бойню», - замечает один из присутствующих.

«Или как, если слепой ведет слепых», - замечает сидящая рядом с ним дама.

«Или что-то среднее между тем и другим», - комментирует их сосед.

Ученые посмеиваются, находя это забавным и в то же время, сознавая трагический смысл этих открытий.

После долгой паузы первый ученый бросает на всю группу растерянный взгляд. «Что остается для меня самым непостижимым, так это то, что учителя в то время наказывали детей за ошибки. И массы при этом не возмущались. Возможно ли, чтобы они не знали, что этим самым они надумают фундаментальные основы и принципы обучения?»

Воцарилась глубокая тишина. Все слишком хорошо знали, что именно это и происходило. Наказывая детей за честные ошибки, которые неизбежно сопровождали процесс обучения, они закрыли дверь для их самоутверждения, отнимая у них надежду на будущую удачную и счастливую жизнь. Тишина, повисшая над почтенной аудиторией, свидетельствовала о тревожном согласии каждого из присутствующих.

«Боже мой! Они же были самыми настоящими варварами!» - сказал кто-то, выражая чувства каждого сидящего в зале.

* * *

Эта краткая притча из будущего иллюстрирует печальную реальность современного мира. Она преподносит ту правду, с которой и вы, и я, и каждый из наших близких сталкивается прямо сейчас.

Все те, кто чувствуют неполноценность собственной жизни, являются участниками этого кошмара, который аллегорично выведен в притче. Этот повседневный кошмар отнюдь не следствие нашей ущербности, он - порождение нашей системы образования при поддержке общества в целом, обучающей не тому, как преуспеть, а тому, как не иметь успеха.

Должен заметить, что это весьма печальная картина. Но я нарочно набросал ее в таких мрачных тонах для того, чтобы пробудить в умах оправданную тревогу и дать шанс пробудившимся прямо сейчас начать изменять курс истории, начиная с себя.

Теперь, когда вы знаете плохие новости, позвольте мне рассказать вам хорошие. Хорошие новости заключаются в том, что, прочтя эту книгу и, позволив тем принципам, которые вы в ней отыщите руководить вашей жизнью, вы сумеете исправить неудачи, которые вас преследуют. На этих страницах вы обнаружите то, что тысячи уже

обнаружили до вас: вы сможете создать ту жизнь, какую хотите вы и о которой вы мечтали для себя и своих близких.

Эта книга снимает покров с некоторых устаревших догм о нашей жизни. На этих страницах вы узнаете, почему многие ограничения, которые вам казались свойствами жизни, не являются таковыми. Вы обнаружите, что причины разочарований и расстройств не в наших недостатках, а в недостатках образования, которое обещало дать вам путеводитель к успешной жизни, но дало противоположное.

Не стоит, конечно, принимать эту книгу за путеводитель неудачника. Моя цель совершенно иная. Вы найдете здесь новый современный путеводитель, ведущий вас не по лабиринту с бесконечными тупиками, а по нормальной хорошей дороге, к достатку и счастью, о которых вы только могли мечтать.

Зерна неудач в детских головах, посеянные нами

Зерна неудач засеваются в наших мозгах с самого раннего возраста. Чаще всего они заключаются во фразах, которыми мы постоянно пользуемся: «Будь хорошим», «Делай так, как тебе говорят», «Нет, ты не прав», «Вот это правильный ответ», «Не делай ошибок», «Если будешь хорошо учиться, то в жизни тебя ждет успех».

Будучи маленьким ребенком, желающим угождать и нравиться, вы все выполняли отлично. Но глубоко в недрах вашей плодородной дуги скрыты семена, унаследованные с рождения и заключающие в себе весь ваш личностный потенциал. Они ожидают солнышка и дождика и заботливого садовника, который взрастит их, лишь они дадут побег. Но спустя тридцать лет обнаруживается вдруг, что лишь редкие из них расцвели. Многие завяли, проросли глубоко внутрь и породив лишь гнев, изумление и боль. И жизнь превратилась в безрадостную пытку в черед бесплодных лет.

Почему? Потому что вы сфокусировали внимание только на том, что выучили, только на том, что вам задавали. Здравый смысл должен вам подсказать, что это не такая уж большая часть знаний, а зачастую и не самая главная.

Значительно позднее мы обнаруживаем, что некоторые из тех нежных ранних всходов трансформировались в вирусы, чьи беззастенчивые симптомы опутали всю нашу жизнь. Мы обречены вечно блуждать в чумном тумане самообмана, если только не проснемся и не научимся самих себя спасать.

Нам нравится думать, что образование облегчает нам жизнь. Для некоторых из нас это действительно так. Но для большинства - нет. Мы приучены к тому, что если человек хорошо учится в школе, то и в жизни все будет так же хорошо. И горькая ирония скрыта в том, что обучение в школе в действительности глушит нашу внутреннюю способность к достижению финансового благополучия и счастья.

В нашем обществе растет количество людей, зарабатывающих меньше, достигающих меньшего и изуродованных в погоне за счастьем не потому, что они учились, а потому, что были хорошими учениками. Наша система образования учит людей быть неудачниками в жизни, и неудача, как чума, поражает даже тех, кто заканчивал школу лучшими среди лучших.

Я знаю, - это противоречит общепринятому мнению. Многие могут спросить, как это успех в школе может привести к неудаче в жизни. Очень просто: влияние того, чему нас учат в школе, не проявляется в жизни человека где-то до тридцати пяти лет. Не имеет значения, были ли вы отличником или отставали в учебе, учились в частной или государственной школе. И не важно, бросили вы школу или защитили докторскую диссертацию в самом престижном университете. Молчаливые, коварные вирусы современного образования поражают почти все стороны вашей жизни, длительное время после школы.

Негативное влияние системы образования поражает людей среднего возраста, названным Алвином Тоффлером «Первой Волной». Старая система хороша для стабильного, не склонного к переменам общества, в котором средняя продолжительность жизни составляла сорок лет. Но она совершенно не подходит для современной динамичной жизни, где средняя продолжительность жизни практически удвоилась. Имеющаяся общеобразовательная система была нацелена на удовлетворение потребностей фермерских семей. Обучение проходило в первой половине дня с тем, чтобы дети имели возможность помогать своим родителям по хозяйству. И когда летом наступал пик фермерских работ, школа закрывалась на летние месяцы. Факт, что наши школы все еще придерживаются того расписания, когда дети возвращаются со школы домой за много часов до окончания работы родителей, и в том, что дети уходят на каникулы летом, когда почти отсутствуют надзор взрослых. Как результат мы получили общество равных, в котором дети растят детей. Они лишены величайшей мудрости и опыта, благодаря которому личность может развиваться и стать по-настоящему взрослой.

Это всего лишь беглый взгляд на «огреху» общественного образования. Этот мир кардинально изменился с начала XIX века, но только не образовательная система.

Как мы можем охарактеризовать наши школы?

Мы не можем судить наши школы с точки зрения успехов и неудач, постигших нас с первого и до последнего дня обучения. Вместо этого мы должны попытаться оценить их, пользуясь критерием жизненности. Мы должны задаться вопросом: «Как мое образование помогло мне в жизни? Могу ли я оглянуться на прожитые годы с чувством удовлетворения и гордости? Могу ли я честно сказать, что мое

образование помогало мне прожить полноценную жизнь? Научило ли оно меня тому, как сделать мир лучше? Прожил ли я жизнь, занимаясь любимой работой? Заработал ли я достаточно денег для содержания себя и своей семьи? Научило ли меня образование навыкам и умениям, которые помогли мне получать удовольствие от жизни? Вы вынуждены согласиться, что по всем этим вопросам и ответам на них наши школы являются абсолютной неудачей, провалом нашей жизни.

Наряду с достаточным количеством людей, наслаждающихся высокими жизненными стандартами, существует еще большее число тех, кто не удовлетворен профессиональной карьерой и страдает материально. Наблюдая современные тенденции в обществе, мы сталкиваемся с тем фактом, что количество безработных и бездомных постоянно возрастает, равно как и живущих на правительственные дотации, едва сводящих концы с концами. Увеличивается количество людей, впавших в отчаяние среди разбитых надежд и несбывшихся чаяний и желаний. Причинами всего этого являются архаичные методы системы образования, которые словно раковая опухоль расползаются на обширной территории богатого человеческого потенциала.

Наша система образования сеет семена неудачи, крушения надежд и финансовой подавленности в обществе, которое не позволяет развиваться истинному потенциалу человека. Старомодные методы образования глубоко проникли в нашу жизнь и сформировали имидж неуспеха.

Семена неудачи, ограничивающие успех, продолжают насаждаться в умах наших детей. И наши дети знают об этом. Они ежедневно наблюдают несоответствие того, чему их учат в школе и того, что они наблюдают в реальной жизни. Почему Мадонна зарабатывает двадцать миллионов долларов в год, а профессор университета только двадцать пять тысяч?

Мы смотрим на эти очевидные противоречия и понимаем: что-то не так в том, чему нас учат». Мы перестаем верить в миф о том, что образование - дорога к успеху, а те молодые люди, которые задумываются над своим будущим, теряют уважение к школе. Они оставляют попытки и уходят из школы. В конце концов, с позиции зарабатывания больших денег школьные годы без сомнения представляются напрасной тратой времени.

К этому моменту, я надеюсь, вы уже готовы задать несколько пробных вопросов. К примеру, таких как: «Каковы последствия отрицательного опыта системы образования в целом на нашу жизнь? И как те вещи, которые мы изучили в школе, способны разрушить врожденную способность быть успешным и полностью реализовать свой великий потенциал?»

Вы могли бы прямо сейчас стать жертвой небольшого курса обучения, кроющегося в предложенных сценариях, если они, конечно, напоминают вашу ситуацию.

1. Плато дохода. Вам не хватает способности увеличить свой

доход, хотя вы хотите купить дом, заплатить за образование ваших детей, отложить деньги на старость или оплатить медицинские счета. Вы можете работать дольше и упорнее, но растущие потребности вашей семьи уходят все дальше от ваших реальных возможностей.

2. Плато продвижения. Вы начинаете замечать, что люди моложе вас продвигаются в своей карьере быстрее, нежели вы всегда это делали. Ваш новый начальник уступает вам в возрасте и нанят компанией со стороны.

3. Профессиональная непригодность. Вы усердно трудились, приобретая нужные вам навыки, или профессию. Но неожиданно надобность в специалистах вашей квалификации резко снизилась или резко увеличилось количество с вашими навыками и профессией и резко снизило вашу значимость на рынке труда.

4. Правильная лестница. Неправильная стенка. Вы тщательно спланировали свой карьерный рот и посвятили свою жизнь одной компании. Ваша лестница к вершине корпоративной структуры достаточно прочная, но есть одна большая проблема. Стена, на которую вы поместили свою служебную лестницу, оказалась слишком хрупкой.

5. Низкая оплата и любовь к работе. Вас удовлетворяет ваша работа, но вашей семье нужен более высокий доход. Вы постоянно подавлены от сознания своей неплатежеспособности и испытываете чувство ягненка, предназначенного для жертвоприношения. Вы часто слышите, как говорят: «Деньги - это еще не все». А между тем вы и ваша вторая половина просыпаетесь среди ночи с мыслями о том, где взять деньги, чтобы заплатить по счетам. Вы испытываете чувство вины оттого, что не можете обеспечить лучшую жизнь своим детям. И вы знаете, что ваша старость будет кошмаром, а вовсе не тем, чем, как вас учили, она должна быть.

6. Высокая оплата, ненавистная работа. Три типа людей подпадают под эту категорию. Но все они разделяют одно мнение, характеризующееся следующими утверждениями: «Я не могу себе позволить бросить» или «Я делаю это ради детей», «Еще только несколько лет и я брошу это. Это не может долго продолжаться».

Первый тип - это синдром проститутки. Если вы член этой группы, то жертвуете своим телом, своей душой и умом ради денег. Вы не заботитесь о том, что делаете пока это приносит вам много денег.

Второй тип немного посложнее. Это группа «потерявших интерес». Если вы ее член, вы можете делать неплохие деньги на том, что вам когда-то доставляло удовольствие. Единственная проблема в том, что ваши интересы поменялись. Многие профессионалы принадлежат к этому клубу. Вы, скорее всего, ответственные, были успешны в школе и сделали свой выбор профессии достаточно рано. Может быть вы доктор, дантист, экономист, или юрист. Вы пошли в колледж уже с сформировавшейся идеей будущей профессии. Затем миновали возрастную отметку тридцатилетия и ваши интересы начали меняться. Часто это происходит как раз тогда, когда вы находитесь

на пике карьеры, и ваш доход растет.

7. Низкая оплата, ненавистная работа. Сюда входят лица, наиболее пострадавшие от порочной системы образования. К сожалению, это возможно наиболее многочисленная группа, существование которой подтверждает остроту, проблемы и необходимость ее незамедлительного разрешения. Эти люди тратят свои жизни на работу, которую они ненавидят и за которую получают недостаточную компенсацию. Часто называемые «работающими нищими», они живут на одну ступень выше рабства. В этой книге будут приведены примеры, иллюстрирующие, насколько система образования ответственна за формирование этой большой группы.

8. Многолетние новички. Когда продвижения не происходит так быстро, как бы им хотелось или мечты тотчас не материализуются, жизнь для этой группы людей становится скучной. Они становятся безынициативными, и решение своей проблемы находят в возвращении к обучению. Неважно, как часто они возвращаются назад, важно то, что они так никуда и не приходят. Если вы член такой группы, то единственную вещь, которую вы в состоянии предъявить, как результат всех ваших усилий, это стена, увешанная различными степенями и сертификатами об образовании, а также растущий список разочарований.

9. Выигрывающие в будущем в лотерею. Для этой группы мало-мальски существенное финансовое планирование начинается с лотереи, бегов или казино. Психологи говорят о том, что чем меньше уверенности в собственной удачливости, тем больше соблазна поиграть с судьбой в рулетку. Это не означает, разумеется, что удачливые люди не рискуют. Как раз наоборот, они наиболее яркие представители группы риска. Как заметил Чарльз Гарфильд в своей книге «Вершина представления: Обучение ментальным техникам величайших мировых атлетов, наше величайшее достижения заключается в подготовке способных к риску людей». Хотя на риск они идут лишь в том случае, если - он сродни их страсти.

Вы член общества выигрывающих в будущем в лотерею, если вы надеетесь, что в вашей жизни удача вам улыбнется лишь улыбкой большого джек-пота в казино, выигрышным билетом государственной лотереи или на бегах. Вы без сомнения член этой группы, если верите, что ваш единственный шанс реализовать заветную мечту кроется в будущей неожиданной удаче. Нет способа узнать наверняка, как много людей были пойманы в эту ловушку, но, судя по количеству туристических автобусов, выстраивающихся в колонны на улицах Лас-Вегаса и Рено каждый выходной, самый дотошный подсчет перевалил бы за миллионы. Интересно заметить, что увеличивается не только количество разнообразных государственных лотерей, но также и размеры выигрышных сумм. Ирония заключается в том, что чем более подорвана экономика, тем больший выигрыш может получить лотерейный игрок в случае выигрыша.

10. Преступники. Существуют уличные преступники и белые воротнички. Преступные белые воротнички хорошо образованные, жадные люди, работающие в важных бизнес-сферах и в правительстве. Как показал публичный финансовый и сексуальный скандал 1980 годов, разоблачивший Джимми Сваггарта и Джима Беккера, плуты и мошенники есть даже в религиозных сферах. Нет сомнения в существовании людей, осознанно избирающих преступление своим образом жизни, распространяющееся на их карьеру и ведущее на скамью подсудимых. Как там ни было, но мы также знаем, что отчаянье толкает многих невиновных на преступную стезю. Трагедия в том, что если бы люди только знали, как на самом деле несложно делать деньги, мы бы едва отыскали бы с десяток преступников в целом мире. Образование могло бы быть величайшим препятствием на пути к преступлению. Как вы уже прочитали в предыдущих главах, многое из того, чему обучают в школах сегодня действительно влияет на рост преступности.

11. Выбор, сужающийся с возрастом. Это, возможно, самый коварный из долгосрочных пагубных эффектов образования. Вместо того, чтобы жизнь становилась более захватывающей с годами, открывая перед нами все больше возможностей и свобод, она с возрастом беднеет. Пенсия не поспорит с инфляцией. Цена на одежду, продукты питания, простые дома и ремонт автомобилей постоянно растут, становясь основным финансовым бременем.

Медицинские страховки и счета оказывают более пагубное давление на головы стареющих людей, нежели на их возраст. Для этой группы людей мир начинает казаться больше, шире, дороже и опаснее. Когда они вспоминают времена своей молодости, обычно на языке вертятся фразы типа «Если бы только у меня было...» или «Мне бы хотелось иметь...».

12. Класс ленивых. Эта группа располагает достаточным количеством средств и времени. В основном это люди после пятидесяти. В своей книге «Возрастная волна» всемирно известный эксперт возрастных проблем Кэн Дачвэлд утверждает, что эта группа насчитывает 60 миллионов и ее численность быстро растет. Они контролируют 70% американской недвижимости и около семи триллионов долларов. Находясь на вершине финансового благополучия, они жертвуют, в лучшем случае, малую долю своих доходов обществу, которое сделало возможным их финансовый успех. Естественно, существуют тысячи выдающихся исключений людей, щедро делящихся с нашим обществом своим богатством. Но оно продолжает отчаянно нуждаться в их помощи: их знаниях и мудрости не в меньшей степени, чем в их личном времени и финансовой поддержке.

В основном они проводят время в популярных загородных клубах и морских круизах, болтая со своими биржевыми брокерами или просматривая текущие сводки, заполняя, таким образом, свое свободное время. «Я сделал достаточно, позвольте кому-нибудь другому решать

проблемы» - вот типичный ответ представителя этой группы. Они часто дарят деньги или устраивают распродажи ценных бумаг, но от себя всегда дают слишком мало. Эта дистанция и отчуждение от общественных проблем без сомнения побочный продукт современных методов образования. Проблема, с которой мы сталкиваемся сегодня, требует денег, но еще более ее разрешение зависит от личного участия и подлинного сострадания.

13. Живущие жизнью своих детей. Многие родители, не реализовавшие что-либо в своей жизни, перекладывают этот груз на своих детей с тем, чтобы они удачно завершили то, с чем они не справились. Многие дети, почувствовав это давление, начинают бунтовать. Они обнаруживают, что сами по себе не имеют значимой ценности, а начинают собой что-то представлять только с точки зрения своей полезности в реализации родительских надежд. Их бунт может быть выражен массой дурных поступков и пагубных привычек таких, как употребление наркотиков, преступления, секс. Они не знают, что еще предпринять, чтобы избежать давления и выразить неуловимый протест тому, чем они в действительности не являются. И ничто в арсенале современного образования не может помочь им сделать лучший выбор.

14. Любимая работа, много денег. Это маленькая, но увеличивающаяся группа. Многие претендуют на то, чтобы в ней состоять. Но мы должны спросить: «Что же они в действительности любят? Любят ли они работу или они любят возможность заработать много денег?» И сколько из них ответят да, если спросить: «Будете ли вы продолжать вашу работу, если за нее перестанут платить?» Мы можем получить несколько убедительных «да» на этот вопрос, но значительно больше разного рода хмыканий, подтверждающих фразу «Никто не работает даром».

Мы должны признать, что ни один из этих факторов не возник неожиданно сам по себе. Эти проблемы не являются жизненными факторами, которые мы просто вынуждены терпеть как одно из условий человеческого существования. Они также не являются закономерным следствием перенаселенности планеты. Они, напротив, являются результатом общепринятого общественного мнения, которое либо абсолютно ошибочно, либо зиждется на нуждах общества, которого более не существует.

Мы должны помнить, что образование, которое не учит жить успешно в современном мире, не имеет никакой ценности. Каждый из нас приходит в жизнь с врожденной способностью жить счастливо и успешно. А мы должны обогатить эту способность знаниями и навыками, которые помогли бы нам ее реализовать наиболее эффективно.

Когда наша образовательная система оказывается неспособной предоставить необходимые знания, и навыки, мы не теряем свои врожденные способности к успеху, мы просто забываем о них, становясь неспособными оценить или использовать то, что имеем. И это как

раз тот самый вопрос, над которым многие из нас начинают задумываться в поисках выхода.

Есть несколько решений

Значение образования в современном мире не вызывает сомнений. Они приносят нам несомненную пользу, в особенности за счет различных эффективных технологий, которые во многом улучшают качество нашей жизни.

Благодаря изучению человеческого организма и факторов его здоровья мы увеличили продолжительность человеческой жизни, почти удвоив ее со времен праотцов. Образование способствовало комфорту наших домов и упрочению нашего быта, значительно экономя время, которое необходимо для приготовления еды, уборки и стирки.

Проблема заключается в том, что в то время, как технологии и общество в целом претерпевали изменения, система образования оставалась неизменной. Это привело к застою общества, которое напоминает теперь источник заразы для нашего мира.

Слава богу, что теперь образование оказалось под грандиозным прессом перемен! Теперь оно либо должно измениться, либо наши проблемы будут разрастаться и углубляться.

Если необходимые перемены все же не произойдут, постоянно возрастающая часть населения рискует быть ввергнутой в непрекращающиеся страдания, патологическую неудачу, крушение надежд, финансовую пропасть и глубочайшую депрессию. Корни революции, такой, какой еще никогда не переживала, эта страна, уже начинают прорастать в темную глубину будущего. И до тех пор, пока мы серьезно не обратимся к этой проблеме и не предпримем необходимых перемен, эти корни рискуют разрушить сам фундамент нашего общества.

Беда в том, что дефекты нашей образовательной системы порождают проблему, которая представляется весьма значительной. Как может отдельно взятый человек, такой, как вы или я даже начать здесь что-то предпринимать? Ну что ж, существенным шагом, который может для начала сделать каждый из нас является осознание этого факта, переосмысление его и поиск путей решения. Надежда нашего будущего кроется в распространении, информации вроде той, которую вы прочитали на страницах этой книги. Далее надо постараться отделаться от самообмана, глубоко спрятанного в тайниках вашего мировоззрения и постоянно и во всем вас ограничивающего и начать генерировать успех - ваш успех изначально присущий вашей сущности. Ваши новые успехи станут примером вдохновляющим и всех остальных.

Если вы когда-либо не спали ночами, беспокоясь о деньгах, если вы верите, что можете стать богаче и счастливее, чем сейчас, читайте дальше. Много из того, что вы найдете на страницах этой книги,

удивит и даже шокирует вас. Но позвольте вас уверить, что вы здесь найдете ответы, которые помогут вам полнее реализовать свои мечты и тот потенциал, который вы знаете, есть в вас.

Вы можете присоединиться к тем тысячам, которые уже прочли книгу или посетили лекции и творческие мастерские, впитали в себя новое, и это новое изменило их жизнь. Как говорится в начале этой главы, мы все загипнотизированы обществом, в котором мы родились. Во взрослой жизни нашими основными задачами становится просвещение и разгипнотизация. Итак, давайте начнем.

Глава 2

ОСНОВНАЯ ОШИБКА ОБРАЗОВАНИЯ

«Причина того, что я так много знаю в том, что я сделал так много ошибок».

Р. Вуклишстер Фулмер

Не так давно я встретил своего бывшего одноклассника, с которым не виделся с тех пор, как окончил школу. Мы выпили по бокалу пива и поговорили о своих успехах после окончания школы. Его звали Глен, и в нашем классе он был признанным интеллектуальным лидером. Он рассказал мне о том, что он посещал колледж, а затем работал на правительство. Несмотря на то, что ему нравилась его работа, в возрасте сорока двух лет он обнаружил, что застрял на средней позиции. Хотя он не испытывал страха потери работы, его зарплата не превышала его прожиточный уровень, и он не видел возможностей увеличить свой доход.

Глен купил небольшой домик десятью годами раньше. Но он заметил, что теперешний его доход не позволил бы ему купить такой же. Он нервничал оттого, что не может позволить себе купить большой дом, необходимый для их увеличившейся семьи.

Он спрашивал, как я поживаю. Я, не желая его ничем обидеть, нерешительно поведал о том, что я финансово защищен, а также могу отойти от дел и отправиться на отдых, если пожелаю.

Он задумался ненадолго и было очевидно, что его что-то беспокоит. Наконец он сказал: «Я не понимаю. В школе ты явно не блистал успехами, насколько я помню».

Я должен был согласиться, что все это было правдой. Действительно, я часто терпел неудачи. Единственными вещами, в которых я преуспевал, были футбол и ланч. Большинство моих знакомых никогда бы не подумало, что я способен чего-то достичь.

«Как тебе это удалось?» - спросил меня мой друг. - И почему я чувствую себя в профессиональной и финансовой ловушке, если я прекрасно успевал в школе и сейчас усердно тружусь?»

Мне было достаточно сложно ответить ему сразу. Вместо этого, я спросил, сколько лет его детям. Он сказал, что у него есть шестнадцатилетний сын, а его дочери пятнадцать.

«Мне бы хотелось поговорить с ними, - сказал я. - Мне кажется, лучше продемонстрировать мой ответ на примере, нежели пытаться что-либо объяснить».

Мы договорились встретиться через несколько недель. В день, когда мы встретились снова, я познакомился с его семьей и спросил

его детей о школе.

- Какой последний тест ты писала? - спросил я его дочь.
- Тест по истории, - начала она.
- Сколько там было вопросов?
- Около ста.
- Как же ты справилась?
- Из ста я ответила верно на 85.
- Таким образом, ты не ответила на 15.
- Да.
- Почему ты ошиблась в них?
- Я не знаю.
- Ты уже знаешь, в чем были твои ошибки?
- Нет, но мне это и не интересно. Меня волнуют те, в которых

я уверена.

Я повернулся к Глену и сказал: «Вот она разгадка. Детей интересует оценка, а не знания. Наша система образования учит тому, что быть правым важнее истинных знаний. Она приветствует правильные ответы и наказывает за ошибки».

«Я не уверен, что понял», - сказал Глен, пораженно глядя на меня.

«Попробай взглянуть на это с другой стороны, - сказал я. - Это действительно важно знать неправильный ответ. Это помогает полностью понять вопрос и исправить его. Ошибки намного важнее правильных ответов.

«Я должен об этом подумать», - сказал Глен.

Я должен сказать, что он был настроен скептически.

«Единственная причина того, почему я счастлив в своей жизни и никогда не волнуюсь из-за денег в том, что я научился проигрывать, - сказал я. - Вот почему я сумел добиться в жизни успеха».

Глен уставился в пустоту. Я думал, он пытался определить, серьезен ли я или по-прежнему разыгрываю шута, как я это делал в школе.

- Ты хорошо учился в школе, т.к. у тебя было множество правильных ответов по тестам, и ты получал максимальные отметки, верно ведь? - спросил я.

- Да, ты прав.

- Ты помнишь, сегодня все эти правильные ответы?

- Нет, большинство из них не помню.

- Таким образом, тебе надо повторять время от времени эти ответы, чтобы не забывать в будущем.

- Да, без сомнения.

- Так же, как и твоя дочь, ты, вероятно, не отыскивал причин своих ошибок, не так ли?

- Нет, не отыскивал.

- Так чему же ты учился?

- Что ты имеешь в виду?

- Позволь мне объяснить. Моя основная претензия к

образовательной системе в том, что студентов не обучают тому, как добывать знания при помощи ошибок. Они запрограммированы на то, что ошибки - это плохо. В истинном же процессе постижения ошибки необходимы. Человек редко сразу имеет правильный ответ, процесс познания всегда сопровождается испытаниями и ошибками.

Когда вы обучаетесь езде на велосипеде, вы же не садитесь и не едите сразу, а наоборот вы несколько раз упадете, прежде, чем справитесь с равновесием. Я понимаю, я делюсь с тобой практикой разбитых коленок, но разве умение не стоит боли? Умение прекрасно ездить расширило мой мир. У меня не было больше необходимости что-либо запоминать. Вы или умеете ездить или не умеете. Такой способ обучения сопряжен с крушением, но и с развитием. И чем еще изюминка, так это в том, что процесс обучения захватывающий и хочется знать все больше. Однажды, честно овладев каким-либо умением, ты становишься хозяином любого положения, и чувствуешь себя превосходно!

Если ты отправишься сейчас в классную аудиторию, я сомневаюсь, что ты обнаружишь там что-либо волнующее. Студенты чувствуют скуку, т.к. чувство захватывающей увлеченности исключено из процесса школьного обучения. Творчество мышления, возрастающая любознательность и развивающее первооткрывательство более не существуют в современной системе образования. Учителя надрывают глотки, но это ничего не меняет. К тому же многие студенты страдают от стресса, вызванного постоянной необходимостью быть во всем правыми. Ими управляет не захватывающий процесс познания, а страх ошибиться. Образование стало скучным, пугающим процессом, умерщвляющим мозги вместо того, чтобы вдохнуть в них свежие творческие силы.

Помнишь ли ты себя сидящим в классе и боящимся дать ответ, который может оказаться неверным, и ты будешь выглядеть нелепо?

Глен показал головой. «Я даже помню, как я пытался спрятаться, потому что боялся, что не знаю правильных ответов. Но я не уверен, что понимаю, почему это происходило. - Он подумал с минуту. - Ты знаешь, что я начал понимать, так это то, что я настолько боялся оказаться неправым, что начал слепо запоминать все, что было изречено разного рода авторитетами. Я думал, я даже перестал задаваться вопросами, что на самом деле означают изучаемые мною вещи. Я научился выдавать учителям то, что они от меня хотели».

«К сожалению мы не оставляем этих старых привычек в наших учебных классах, - заметил я. - Большинство из нас захватывают их с собой в свою взрослую жизнь».

«Что же, ты считаешь, этот страх оказаться неправым преследует меня до сих пор? Ты считаешь, что именно он не позволяет мне достичь счастья и финансового успеха? И именно этот страх держит мою семью на позиции ниже, чем мы заслуживаем?»

«Совершенно верно. И твои дети находятся в школе в постоянном

поиске правильных ответов на вопросы потому, что им внушают, что только в этом случае они найдут обеспеченную работу и будут счастливы. Все наше общество в целом получило промывку мозгов по части того, что существует только один вариант правильного ответа. И все, что неправильный ответ, есть ошибочно, а значит глупо. А кто же захочет называться тупым?

Современное образование оставляет за бортом решающий процесс постановки вопросов, ответов на которые вы не знаете. Можешь ли ты вспомнить, чтобы когда-либо учили тому, что важно не то, что мы знаем, а то, чего мы не знаем. Только тогда, когда вы отыскиваете что-то, чего вы не знаете, вы выигрываете право на получение знания. Наказание за ошибки в действительности преграждает путь к постижению. Обучение - это собственно процесс деланья ошибок, отыскания белых пятен и их устранение.

Наша система образования может обучать езде на велосипеде целым курсом лекций в пятьдесят часов, давая письменные тесты и наказывая студента плохими оценками за падение при его первой же попытке. Все дело в регрессивном способе мышления. Он лишает студента начать именно с того пункта, где и начинается истинное обучение, - где он может открыть, чего он не знает и где он может начать использовать собственные ресурсы, чтобы отыскать, как исправить ошибки и как из них вырасти.

Когда школы насаждают убеждение, что ошибки это плохо, они крадут у школьников навыки, которые пригодились бы им в поисках новых знаний. Мы крадем у них два основных навыка: падение и развитие, на которых базируется процесс обучения. Стоит ли после этого удивляться тому, что в школе правит страх, скука и слепое зазубривание правил?

Если мы изучим жизнь всемирно известных личностей, художников, ученых, бизнесменов, музыкантов и писателей, которые сделали значительный вклад в прогресс, мы обнаружим, что их жизнь была полна ошибок. Но они учились на тех ошибках, затем снова ошибались и учились на них снова. Томас Эдисон, например, не был исключением. Под видом умственно отсталого его выгнали из школы. Позже, после множества неудачных попыток изобрести электрическую лампочку, его обвинили в том, что он ошибался 9,9999 раз. Его ответ был: «Я не ошибался 9,9999 раз. Я успешно обнаружил, что было неправильным все эти 9,9999 раз. И из всех этих неудачных попыток он нашел то, что сработало. Из истории мы знаем продолжение этого случая. Эдисон стал богатым предпринимателем, чьи изобретения сделали нашу жизнь намного легче, изобретения, которых, возможно, никогда бы не было, если бы он боялся делать ошибки и учиться на них.

Избегая ошибок, которые как нам кажется, делают нас тупыми, мы пытаемся быть всегда правыми, а, по сути, безнадежно устареваем. Когда я окончательно уверился в том, что я изучаю больше, когда

совершаю ошибки, чем, когда имею правильные ответы, я решил совершенствовать процесс допущения ошибок, и делать их больше и чаще. Более я не думал о них, как об ошибках, именуя про себя не иначе, как «обучающий опыт» или легкие постукивания по плечу, постоянно напоминая о том, что существует нечто такое, что мы упускаем и что требует дальнейшего исследования.

Одним из наиболее важных учителей, которых я когда-либо имел, был Букминстер Фуллер. Баки, как называли его друзья, был одним из общепланетных гениев. Он был архитектором, математиком, автором, дизайнером, космологом, ученым, изобретателем, философом. Он изобрел геодезический свод, ввел термин «космический корабль Земля», развил концепцию синергетики и был широко известен по всему миру за его творческий вклад в мировоззрение и технологию будущего. Он вовсе не блистал успехами в школе и находил учебную программу ушербной и ограниченной.

Я имел счастье учиться с Баки и узнать его достаточно хорошо.

Это был он, кто обучил меня легким постукиваниям по плечу и «удару невидимого поезда». Если по каким-либо причинам мы игнорируем первое слабое похлопывание, сигнализирующее о том, что что-то надо изменить в нашей жизни или расширить наши знания, постукивание становится все настойчивей и настойчивей пока не наступает удар, угрожая окончательно нас повергнуть. Некоторые люди переносили множество попаданий под невидимый поезд в своей жизни, но когда они присматривались к ситуации повнимательнее, они не могли не заметить, что удар следует только после того, как они игнорировали продолжительные легкие постукивания по плечу.

Мне было тридцать два года, когда я впервые в моей жизни столкнулся с «невидимым поездом», обнаружив недостачу денег в компании и подняв вопрос об этом на собрании. Мой партнер сказал, что займется этим делом. У меня было какое-то смутное предчувствие, но я не придавал значения этому маленькому «постукиванию»-сигналу. Длительное время я следил за деньгами, но не обнаружил больше никаких пропаж. И все же меня не покидало беспокойство.

Вскоре я узнал, что происходило. Мой партнер действительно занялся недостачей, но сделал это по-своему. Почувствовав беспокойство брата, он начал замечать следы. В конечном итоге, удрал с деньгами, и компания обанкротилась.

В течение целого года я винил своего бывшего партнера. Я называл его всякими нехорошими именами и был полностью убежден в том, что во всем виноват только он. Я поклялся никогда больше не иметь партнера. Я был абсолютно уверен в том, что больше никому не смогу доверять. Я жил и работал с такими мыслями достаточно долго, терпя разного рода неудобства. Но однажды на меня снизошло озарение, что до тех пор, пока я буду обвинять во всем моего прежнего партнера, или кого-нибудь еще, до тех пор я не смогу извлечь урок из происшедшего.

Я спросил себя, что позволило совершиться этой краже, что такое, чего я не знаю. Я просиживал в размышлении часами. И неожиданно меня осветило озарение, и я осознал два факта:

1. Я должен больше доверять своей интуиции. В глубине души я чувствовал, что мой партнер был нечестным, но у меня никогда не хватало мужества выступить против него. Вместо этого я сделал лишь слабый намек и надеялся, что все образуется. Сегодня я верю своим чувствам и своей интуиции. Я выбираю партнеров, с которыми я чувствую себя вполне уверенно, имея в любой момент возможность честного и открытого обсуждения любых вопросов. Доверие - это главное, и нахождение его заслуживает длительного поиска.

2. Я понял, что даже если бы я закончил экономические курсы, я бы приобрел лишь книжные знания. Я знал, что я хочу быть успешным в бизнесе, я должен знать больше. Я нанял экономиста одной крупной фирмы, и он обучил меня не по книгам, а следуя своему богатому жизненному опыту.

Эти два вывода увеличили мои способности, как бизнесмена и стоили, условно говоря, миллионы долларов для меня.

Без сомнения, наиболее ценный урок, который я извлек из этой истории, заключается в том, что мне больше «поездов» в жизни не надо. Отныне я буду действовать сразу, как слышу легкое постукивание по плечу. Теперь я обращаю пристальное внимание на свои ошибки и ошибки других. И чем раньше я начинаю замечать зарождение ошибки, тем легче протекает моя жизнь.

Но поймите меня правильно, я не святой. Каждый раз, падая и совершая ошибку, я все еще расстраиваюсь. И моя первая реакция, как у любого нормального человека - обвинить других, искать оправдания себе или просто проигнорировать тот факт, что ошибка произошла. Это вероятно рефлекс, присущий человеческой психике в целом и глубоко спрятанный в ее глубинах. Я не уверен, что когда-либо смогу относиться к своим ошибкам с симпатией, но я также знаю, что можно полностью поменять свою реакцию на них. Мне было проще учиться на своих ошибках, имея моих друзей, которые обожают потешаться над моими проблемами и спрашивать: «Какой же урок ты извлек на этот раз?»

Я проделываю то же самое по отношению к ним. Я вспоминаю своего друга и учителя Маршала Турбера, который говорил мне, что все печальное в жизни - это возможности чему-либо научиться. Ребенок, который только учится ходить, падая, начинает плакать. Ребенок искренно огорчается в результате каждого падения. Обучение идет рядом с падением. Чего мы не проходим в школе, так это того, что падение - неотъемлемая часть обучения и должно рассматриваться со знаком плюс, я не минус. Наши дети уразумели, что падение (совершение ошибок) это не круто, и теперь они избегают его любой ценой. Как результат, миллионы людей убеждены, что отсутствие ошибок и «хорошая мина» - единственный способ продвижения вперед.

Действительно, они могут выглядеть прекрасно, но они никуда не продвигаются. Наша корпорация заполнена людьми такого типа, людьми, которые знают, как прожить с минимальным расходом энергии. Как вы можете чему-либо научиться, если вы боитесь совершать ошибки? Что вы выиграете, если никогда не рискуете? Вот почему хорошие, интеллектуальные люди превращаются в цепенеющих и застойных работников.

Несколько лет назад, казалось, что наше общество получило хорошую очистку после неоднократного мошенничества религиозных и политических деятелей и банкиров. Каждый день мы включаем телевизор, и нам сообщают все больше новостей о чьих-нибудь происках. Так как я ежедневно слежу за новостями, я всякий раз поражаюсь тому, как люди, признанные виновными, продолжают настаивать на собственной правоте. Один из них провозгласил даже свой жизненный девиз: «Никогда не совершай ошибок».

Нечто подобное происходит и в системе образования: мы культивируем превосходство «правильности» во всем, становясь жесткими и самоуверенными, но, тем не менее, живя в постоянном страхе, что кто-то это опровергнет. В современном мире быть неправым становится худшим грехом, нежели укрывать от налогов многомиллионные доходы или нарушать конституционные законы!

Баки Фуллер сказал однажды: «Ошибка только тогда грех, когда она не признана. Он убежден, что ошибка - один из способов сказать нам Богу: «Вы не знаете всего». Он также утверждает, что когда человечество признает разумность совершения ошибок, оно станет ближе к Богу или «Великому Духу», как он предпочитает его называть.

Когда мы способны признать, что ошиблись вместо того, чтобы настаивать на собственной правоте, люди больше симпатизируют нам. Возможно, одним из самых поучительных уроков, который мы должны усвоить, является тот факт, что только те, кто ничего не делает, не ошибаются. Таким образом, знание о том, как совершать ошибки, может стать наиболее ценным уроком на пути к успеху.

Беседа с моим другом Гленом в тот день была ценна для меня тем, что проходила с пользой для него. Это давало мне возможность использовать в нашей беседе некоторые уроки, которые я получил от моих собственных учителей годы назад самого любимого всеми Баки Фуллера и других из Университета Хад Нок. Хотя в какой-то момент нашего разговора я слегка забеспокоился, не задремал ли Глен. Но напротив, его глаза блестели, и я заметил в них что-то такое, чего не было в начале: вспышку гнева.

«Что же я могу сделать, чтобы мои дети перестали бояться ошибок? - спросил он. - Я не хочу, чтобы они оказались в моем положении».

Я понимал, что должен ему ответить и помочь справиться с его гневом, но я также хотел, чтобы он сам нашел ответ на свой вопрос. Я сказал ему: «Я считаю, что важно, прежде всего, чтобы родители стали

примером для своих детей». Стали моделью того, чтобы они хотели в своих детях увидеть. Поддержать их в понимании того, что единственный путь к жизненному прогрессу лежит в обучении всему новому. А это невозможно без совершения ошибок, промахов и падений.

Разница между профессиональным игроком в гольф и любителем в количестве забитых мячей. В спорте ошибки и исправления называются практикой. Так как же детский страх перед совершением ошибок может пойти им на пользу?

Или как однажды сказал мой мудрый учитель: «Если что-то стоит сделать, это надо начать делать». Иными словами: действие, коррекция, совершенство! Я убежден, что мы должны пробуждать в наших детях маленьких Колумбов - задаваться вопросами общепринятой мудрости и рисковать, совершая ошибки - в противном случае, они никогда не узнают, что там за пределами известного и как далеко они могут идти.

Иногда я удивляюсь, как много миллионов людей не слишком успешны в своей взрослой жизни, и что же произошло с их юношескими мечтами. Они следовали правилам, преподанным им нашей системой образования, но они обманулись в своих ожиданиях. Они усердно учились, получали хорошие отметки и заняли приличное рабочее место после окончания колледжа. Но теперь они чувствуют себя загнанными в ловушку несчастными, эмоциональными, профессиональными и финансовыми трупами.

Если меня спросят, как создать новый тип системы образования, систему, которая честно подготовит людей к успешной и счастливой жизни, я скажу, что делать это надо, используя систему ошибок. Я не знаю другого более ценного урока, чем этот. Я, иногда смеясь, говорю собственным студентам, что они получают свои научные степени в совершении ошибок. Способность совершать ошибки и изучать их - это действительно наука, и я рад, что я ее преподаю.

Образование должно подчеркнуть те достоинства, которые кроются в ошибках. Ошибки - демонстрация инициативы. Они - свидетельство того, что мы искренни в получении знаний вместо бездумного заучивания книг или учительских лекций. Они - гаранты того, что мы не попадем в ловушку ничегонеделания из боязни оказаться неправыми.

Я не пойман в капкан постылой работы и я действительно финансово независим потому, что я совершал больше ошибок, чем совершает большинство людей, а не потому, что изначально имел больше правильных ответов, чем кто-либо еще.

Слишком много людей ведут образ жизни, который не позволяет раскрыть их реальный потенциал или напустить резервные механизмы их деятельности. Они оглядываются на прожитую жизнь с ее нереализованными мечтами...

Спросите себя: «Какие мои мечты не реализовались из-за того,

что я боялся падения?» И затем приготовьтесь изменить все это, осознав, что жизнь с несбывшимися надеждами вас недостойна. Вы сможете все изменить, и сбудутся ваши заветные желания, если вы впитаете предложенные уроки, которые реально помогут вашему продвижению.

Глава 3

КЕМ ТЫ ХОЧЕШЬ СТАТЬ, КОГДА ВЫРАСТЕШЬ?

«Я не люблю работать, - никто не любит, - но мне нравится то, что можно найти в работе - шанс найти себя. Твоя собственная реальность - для тебя, не для других - то, чего никакой другой человек никогда не узнает».

Джозеф Конрад (1902 г.)

Несколько лет назад я был на вечеринке, состоящей из двадцати пяти человек. Около девяти часов к нам спустился десятилетний сын хозяина, чтобы пожелать спокойной ночи. После нескольких вопросов о хобби и о школе один из гостей спросил мальчика: «Так кем ты хочешь быть, когда вырастешь?»

Мальчик засмеялся и сказал: «Я хочу быть как Том Круз и стать военно-морским пилотом». Гость сказал: «Это хорошо?» Но другой человек сказал: «Оу, Билли, ты не можешь этого хотеть. Разве ты не хочешь быть доктором, как твой дядя Тэд? Ты знаешь, доктора много зарабатывают. Вот почему у дяди Тэда большой дом и множество машин...»

Но ребенок знал свой собственный ответ: «Я хочу быть военным пилотом».

«Ты уверен? Это ужасно опасная работа, и она не слишком хорошо оплачивается. Если ты будешь получать в школе хорошие отметки и усердно трудиться, ты сможешь стать доктором и быть богатым».

Мальчик смутился. «Хорошо, - сказал он. - Я подумаю о том, чтобы стать доктором». Затем он убежал спать.

Я стал вспоминать, о чем я мечтал, когда был маленьким, и мне показалось, что так же, как и Билли, все мои мечты о будущей профессии базировались на чистой фантазии. Наши мечты важны, гораздо более важны, чем большинство из нас может представить. Они - наша мотивировочная база в процессе обучения и развития. Выбор мы делаем, исходя из условий оплаты обретаемого статуса или чьей-либо рекомендации. На полпути к профессии, скажем, доктора мы стискиваем зубы и упираемся до конца. Нас больше не интересует обучение настолько, насколько интересуем, когда оно, наконец, окончится, и мы начнем пожинать плоды своих усилий. Если же мы имеем мужество следовать своим мечтам, они поддерживают и мотивируют нас даже в самые тяжелые времена.

Но я, прежде всего, должен отметить, что мечты могут меняться.

Будет ли Билли всегда хотеть стать пилотом? Может быть, в один прекрасный день он захочет стать доктором точно так же, как сейчас хочет быть пилотом. Ведь действительно наши мечты меняются. И чему же нам обучать Биллов и Барбар? Чему мы должны учить Билли, чтобы он мог в жизни быть и доктором, и пилотом, и, возможно, постичь несколько других профессий в зависимости от того, как сложится его судьба? Давайте на примере моей собственной истории проследим ответы на эти вопросы.

Я думаю, я во многом напоминал Билли, когда сам был в его возрасте. Я читал книги о путешественниках, которые плавали по морям на деревянных кораблях из порта в порт по всему миру и, возвратившись, рассказывали истории о своих удивительных приключениях. Я читал Джозефа Конрадо, Германа Мэлвилла и Риарда Генри Дана. Я мечтал об этих далеких экзотических островах Востока и тихоокеанского бассейна.

Когда в пятнадцать лет моя классная руководительница спросила меня, кем бы я хотел стать после окончания школы, я, естественно, ответил, что хочу быть моряком. Она спросила: «Не хотелось ли бы тебе сделать более достойный выбор».

Я получил сообщение. Она настоятельно советовала мне отнестись к этому вопросу по возможности мудро. Но я настаивал на своем решении и говорил, что я действительно хочу быть моряком. Я ответил, что хотел бы отправиться в путешествие в далекие порты, плавать на деревянных кораблях на Таити. Я хотел встретить прекрасных девиц, гребущих в своих каноэ, одетых в одни только цветы и кричащих: «Эй, моряк!» Я говорил, что это мечта всей моей жизни. Реально это или нет, но это было как раз то, что я хотел делать после окончания школы.

«Ну что же, - сказала она, глядя на меня с отвращением. - У тебя не слишком высокое призвание, не так ли, молодой человек?»

«Да, не слишком, - ответил я решительно и со смехом. - Но это должно быть очень забавным».

Ее следующий вопрос удивил меня. «Хорошо, - сказала она. - Если, ты действительно хочешь стать моряком, почему бы не стать лучшим моряком?» Она подкинула мне книгу «Самоучитель, как стать достойными моряками».

Казалось, навстречу мне распахнулся целый мир. Впервые в своей жизни у меня появилась причина, чтобы учиться. Хотя моя советчица не предупредила меня обо всех ожидающих меня на этом пути трудностях. (Например, чтобы стать морским офицером, нужно иметь рекомендации конгресса для поступления в самую высшую военно-морскую школу в США). Она также и не отказала мне в моральной поддержке. И в 1964 году я получил две рекомендации, „одну в Коммерческую Морскую Академию в Кинге Пойнте в Нью-Йорке, а другую в Американскую Морскую Академию в Аннаполисе, Мэриленд. Я выбрал Кинге Пойнт.

Как бы то ни было, после окончания учебы в двадцатидвухлетнем возрасте, моя детская мечта сбылась. Я плавал на танкере на Таити и встречал красивых аборигенок. Но даже несмотря на то, что мне платили огромные деньги, и я делал вещи, о которых всегда мечтал, мне было скучно на работе. Проблема была в том, что единственной профессией, которой я владел и к которой меня готовили, была - корабельный помощник. Сам того не понимая, я стал специалистом, призванным выполнять только простую механическую работу. Я должен был приобрести другую профессию, если хотел получать те же деньги, что я уже зарабатывал.

В результате я решил последовать следующей своей детской фантазии и стать пилотом самолета. Когда я выучился, я был отправлен во Вьетнам военным летчиком. Мне нравилось летать, я получал ничтожную оплату, и вряд ли мне нравились бои больше, чем кому-либо из летчиков. Но когда я вернулся в 1973 году, я вновь обнаружил, что приобрел очень специфические навыки, которые оставляли мне только два выбора: я мог управлять кораблем или летать на самолете. Ни один из них меня более не интересовал.

И тогда я стал приходить к выводу; что школа, по сути, уменьшает наш потенциал к успеху, поскольку направляет по заранее намеченному плану: получение узкой специализации. В этой стране приобретенная таким образом профессия направляет тебя напрямиком в карьерную ловушку, воруя ваши мечты и ваш великий потенциал.

Существуют миллионы людей в возрасте от двадцати восьми до сорока пяти лет, которые не удовлетворены тем, что они делают. Они утратили чувство привлекательности своей профессии или максимально в ней реализовавшись, исчерпали ее возможности. Эта неудовлетворенность является причиной того, что столь многие меняют профессию в среднем возрасте. Проблема в том, что, меняя профессию, мы теряем свой высокий статус. Это как начинать все сначала, даже, если мы имеем некоторый опыт, применимый в новой профессии.

Процесс обучения предполагает, что средний человек в течение жизни может сменить, по крайней мере, пять профессий. Почему же при таком положении дел наше общество требует от детей столь раннего выбора? Частично это происходит оттого, что наша система образования по-прежнему нацелена на нужду аграрного государства. И разрабатывалась она исходя из сорокалетней продолжительности жизни, предполагая отсутствие необходимости приобретения другой профессии при таких условиях. Кроме того, в аграрном обществе широкий выбор профессий вовсе и не требуется. Да и знать много не обязательно, чтобы прожить.

Сегодня, для выпускников школ, которые в потенциале могут работать и шестьдесят лет, идея специализации представляется нелепой. Как сказал Бакминстер Фуллер, слишком узкая специализация ведет к вымиранию. Мы нуждаемся в системе образования, которая

бы обучала основным принципам, которые могли бы применимы к любой специальности. Это позволило бы людям переключаться с одной профессии на другую безо всякого ущерба.

В 1973 году, когда я покинул флот, более, нежели приобретать иную профессии, мне хотелось обобщить свои навыки, подняв их выше планки узкой специализации. Мне бы хотелось успешно сочетать в своем арсенале такие навыки, как морское дело, экономику, маркетинг, финансы, производство с тем, чтобы стать более подготовленным к удобному случаю поменять профессию в будущем. Я не хотел сужать мой будущий профессиональный потенциал, как это у меня уже произошло в прошлом.

Я обнаружил одну характерную черту, присущую любой профессии. Нечто иное, как узкая специализация является решающим фактором, определяющим ваш успех в профессии. Некоторые преимущества, которые вы получаете, приобретаются ценой ограничения нашего выбора. Если я, к примеру, дантист и хочу зарабатывать больше денег, у меня единственный путь - специализация ортодонта.

Одним из рычагов, управляющим развитием нашего общества, является бизнес. Пока я признавал себе ^ том, что в определенных кругах понятие бизнес имеет дурную репутацию, я все больше и больше признавал его бесспорную универсальность. В конце концов, любой дом - это тот же бизнес. Деньги приходят и деньги уходят. Церковь или благотворительность - это бизнес. Правительство - это большой бизнес. В самом деле, я не могу думать о чем-либо, не признавая, что это своего рода бизнес. Нравится вам это или нет, но современный мир зиждется на деньгах, производстве, продажах, маркетинге, финансах и экономике.

Итак, в 1973 году я принял решение стать дилетантом бизнеса. Я начал подыскивать работу не с позиции размеров оплаты, а с позиции того, что я должен узнать для ее получения. Когда я покинул Морской Корпус, я решил, что хочу знать самый сложный для меня аспект в бизнесе: продажи, будучи застенчивым человеком и с трудом терпящим отказ.

Я отыскал несколько компаний, имеющие хорошие образовательные программы по продажам. В конце концов, я выбрал мультинациональную корпорацию, которая также продавала стартовый пакет как отдельный продукт. Я должен упомянуть, что на тот момент своей жизни я воспринимал бизнесменов ничтожнейшими из людей. Я воспитывался в академических кругах, и меня учили, что те, кто занимаются продажами - неэтичные, аморальные, на все способные ради доллара, люди. В моем воображении рисовался человек, одетый в патентованные кожаные туфли, полиэстровый костюм, продающий подержанные машины. У меня было предостаточно предрассудков, чтобы избегать таких людей.

Первый урок, который я выучил, заключался в том, что вряд ли отыщется что-то в современном мире, что не вовлечено в систему

продаж. Учитель в классе продает идеи, курс обучения и знания. Министр продает религию или Бога. И мать постоянно пытается продать своему ребенку модель хорошего поведения. Подобным же образом менеджеры больших компаний продают то, что необходимо тем, кто к ним нанимается.

И вот что я понял: чем более компетентен человек в вопросах продаж, тем легче будет его жизнь.

Недавно знакомый почтальон пожаловался, что он мало зарабатывает. Он знал, что я обучал бизнесменов, и спросил у меня, что ему предпринять, я предложил ему пойти в торговлю, но он сказал: «Я ненавижу торговцев. Я не буду одним из них». Я ему заметил, что сейчас он продаст свое время, чтобы разнести почту. Его ответ был: «Да, да, но это не одно и то же. Торговцы - мошенники». «Железобетонные принципы» держали его и его семью на низком уровне дохода.

Я не знаю, откуда взялось мнение о том, что люди, занимающиеся торговлей, плохи. Возможно, что оттого, что образ потрепанного, агрессивного продавца подержанных автомобилей порой муслируется средствами массовой информации. Придерживаясь этого стереотипа, мы существенно ограничиваем осмысление того факта, что практически каждый день нуждаемся в помощи продавца всякий раз, когда приобретаем товар или услугу.

Важным здесь представляется тот факт, что профессиональная работа торговца как бы невзначай собирает навыки, которые могут быть применимы практически во всех проявлениях карьеры. Я знаю врачей, юристов, учителей, руководителей больших корпораций, даже психотерапевтов, министров и раввинов, которые утверждают, что ранний опыт в торговле был, возможно, самой стоящей школой жизни. Годы работы продавцами научили их, как общаться с людьми, как распределить их энергию и время, как убедить быстро, эффективно и с улыбкой.

Не поймите меня неправильно. Я не говорю, что наша система образования должна поощрять каждого идти в бизнес или торговлю. Я говорю только о том, что если в вашей жизни важно уметь общаться с людьми, важно уметь обращаться с деньгами, важно стать финансово независимым, то существует способ, как этому научиться, нацелив на это внимание и энергию. Человеческий ум - зеркало, в котором отразятся все необходимые способности и свойства, лишь только поместить в его фокусе необходимую установку на расширение его способностей, а не на сужение.

Образование того сорта, который я имею в виду, откроет безграничные возможности вместо их сужения. Независимо от того дети мы или взрослые, глобальное образование поможет нам развиваться в выбранном нами направлении или в любой момент нашей жизни. В мире, претерпевающем такие быстрые изменения, специализация становится опасной. Как мы можем достойно подготовиться к будущему, если мы не можем его даже представить? Мы все нуждаемся в

том, чтобы привыкнуть к мысли о том, что образование - это процесс длиною в жизнь, и он вовсе не заканчивается с окончанием школы.

В моей собственной жизни горы работы с продажами дали мне неоценимый опыт и были одновременно самым крутым жизненным вызовом, с которым мне пришлось столкнуться. Я начинал, как большинство из нас со страхом, боясь продаж, потому что думал, что никогда не смогу научиться тому, что в этой профессии что-то случается. Чужой отказ преследует вас. Я начинал с самой сложной позиции в торговле: ходил от двери к двери. Я посещал все проходившие в городе семинары. Два года я чувствовал себя слепым идиотом, слишком мало зарабатывающим и страдающим, пока, наконец, я не научился. Потом все пошло значительно легче. Затем последовал успех, настоящий успех. Это было так, как будто я научился ездить на велосипеде. Когда наконец-то я стал хозяином положения, мир распахнулся передо мной. Неважно, куда и приходил, меня всюду ценили, практически каждая компания нуждалась в хорошем торговом агенте. Я стал обнаруживать, что мой доход стал напрямую зависеть от моего умения, показывая мою способность продавать мой товар. Впервые в своей жизни я почувствовал себя свободным, потому что фактически в любом месте зарабатывать деньги в обмен на мое умение. Я не стану описывать, что дает человеку ощущение свободы.

Сегодня я владелец компании по образованию. Когда люди спрашивают, что я делаю, я отвечаю, что я учитель. В действительности, я думаю о себе, во-первых, как о человеке, умеющем организовать что угодно. Я могу также ответить, что я ученый, бизнесмен, поэт, администратор, лектор, менеджер, писатель, издатель... список может продолжаться и продолжаться, потому что это все есть во мне, благодаря моему универсальному образованию.

Глобальные перспективы универсализма

Мы в Соединенных Штатах внимательно следим за подходом универсальной профессиональности в других странах. Несколько стран также как мы, культивируют специализацию. И я должен заметить, что в этом кроются причины наших многих современных экономических проблем. Когда японские компании обучают людей на должностях исполнителей, они не фокусируют внимание на том, какое у них предыдущее образование. К примеру, в Японии я встретил молодого преуспевающего сотрудника крупной японской компании. Его образование - французский язык - не бизнес. Это меня удивило, и я решил узнать о нем побольше. Он сказал, что через десять лет, возможно, будет президентом компании.

Молодой человек заметил, что его компания сначала ищет людей, у которых есть социальное положение, и кто быстро может обучиться. Затем компания обучает человека в течение десяти лет каждому аспекту

бизнеса. По окончании он имеет опыт практически во всех операциях компании. Это истинная универсализация, кардинально отличающаяся от того типа специализации, которую мы сегодня находим в американских компаниях. В большинстве американских компаний менеджеров набирают по MBA-программам среди выпускников университетов с небольшим или полностью отсутствующим опытом. Редко когда новичок отличается компетентностью. В большинстве случаев навыки универсалов невозможно даже сразу распознать.

Итак, что же наши колледжи и университеты могут предложить сегодня человеку, который хочет стать универсалом? Когда-то давно ученые степени были призваны обслуживать эту нишу. Но сегодня это не работает. В большинстве университетов либеральная программа обучения представляет собой нечто незначительно большее, чем грандиозный банкет, на котором не определившиеся еще студенты могут попробовать разнообразные возможности. И в очень многих случаях эта программа предполагает академическую подоплеку, не обеспечивающую практических навыков.

Становясь универсалом

Вы почувствовали себя в ловушке специализации? Вы не знаете, как распрощаться со своей теперешней работой и подыскать что-то новое без излишних затрат?

Мой совет - начинайте интересоваться работой, на которой можете многому научиться, а не много заработать. Соотнесите годы вашей жизни, затраченные на приобретение навыков, в которых вы специализируетесь с наличием и количеством этих навыков. Специалисты должны потрудиться ровно столько, сколько потребуется, чтобы стать специалистом-универсалом.

Сегодня, если вы уже состоявшаяся личность, вы должны создать собственную программу универсального обучения. Но возможно у вас это получится не раньше, чем вы осознаете свои истинные потребности и сферу, в которой вы сможете приобрести необходимые для их удовлетворения знания. Мир заполнен всяческими возможностями, начиная со свободных лекций в колледжах и местных сервисных клубов и заканчивая работами, способными предоставить широкое поле деятельности, способствующее приобретению и расширению интересующих вас навыков.

Следуя этим путем, мы можем послужить примером младшему поколению, помогая изменить существующий порядок вещей в школах. Надеюсь, что эта книга поможет вам в этом.

Глава 4

МОЙ РЕБЕНОК ПРЕКРАСНО СПРАВЛЯЕТСЯ

Наибольшей проблемой является образование

Ф. Букмистер Фуллер

Как-то мне привелось услышать мнение одного из моих коллег по поводу образования. Он говорил:

«Я нахожу образовательную систему великолепной. Мне нравилась школа, и я прекрасно учился. Мой сын такой же, как и я. Он тоже любит школу и он лучший в классе. Какому-то университету посчастливилось принять его. Его будущность блестяща. Я не понимаю, почему люди так часто жалуются. Я считаю, что система образования отлично справляется со своей задачей».

«А как же быть с теми, кто не слишком преуспевает в школе? - спрашиваю я. - Что делать с детьми, которые выпадают из системы? И что будет с детьми этих детей? И как насчет тех малышей, у кого нет способностей вашего сына?»

«Это не моя проблема», - отвечает он холодно. Я чувствую, как мне хочется перескочить через стол и задушить его.

Путешествуя по миру и говоря о системе образования, я встречал людей, которые стойко защищают существующую систему.

«Оставьте систему в покое», - говорят они. «У меня все отлично и мои дети в порядке. В нашем районе лучшие учителя».

На вопрос о благосостоянии и удачливости чаще всего можно получить следующий ответ: «Так устроен мир», «Я ничем не помогу детям, менее способным, чем мои», «Спрашивайте родителей этих детей, а не нас», «А что вы от меня ожидаете?»

Как бы там ни было, самый печальный отчет достаточно ясен: «Оставьте меня в покое. Это не моя проблема и не говорите мне об этом».

Больше всего меня шокировала все эти годы поверхностность, невежество, апатия, слепое пренебрежение и отсутствие компетентности тех, кто защищает систему. Мы все безмерно рады, когда находим детей, которым нравится учиться, и которые со всем справляются в существующей системе. Многие из нас, кто сегодня преуспевает, вы жили и даже обучились в существующей системе. Но, к сожалению, это не удалось многим другим.

Когда я встречаю людей, которые хотели бы оставить систему без изменений, я задаю им следующие вопросы: «Что может заставить вас понять, что образование - это проблема каждого? Какие из сле-

дующих проблем, корни которых лежат в сфере образования, заставят вас пробудиться и начать беспокоиться о других?»

1. Сколько бездомных взрослых и детей понадобится еще, чтобы осознать, что реконструкция образовательной системы -наше общее дело?

2. Сколько еще теряющих работу после долгих лет преданного служения потребуется, чтобы понять, что что-то упущено в существующем учебном плане.

3. Вы когда ни будь, переживали то, что чувствуют дети, когда кто-то в семье уволен с работы? Это тоже результат бед в современном образовании.

4. Нужно ли, чтобы грабитель ворвался к вам в дом, чтобы вы поняли растущую проблему отчаявшихся людей, идущих на преступление ради выживания?

5. Сколько еще налогов вы желаете платить, чтобы построить больше тюрем? Вы понимаете, что тюрьмы только увеличивают количество преступников?

6. Сколько еще тюрем понадобится, чтобы понять, что разрушать надо не низ, а существующий порядок вещей в обществе и в системе образования. Знаете ли вы о том, что большую часть постоянно растущего числа преступников составляют правительственные служащие? И как это может характеризовать наше общество?

7. Сколько еще нужно взрослых и детей, употребляющих наркотики, чтобы показать, что в глубине души люди глубоко несчастны и одиноки, и что многих из них можно вылечить грамотным образованием?

8. Что происходит с теми, кому не помогает медицина?

9. Как много людей, которые не могут смириться со своей пусть даже даже респектабельной старостью?

10. До каких масштабов будут увеличиваться наш национальный долг и нищета, прежде чем мы начнем учить наших детей тому, чем это вызвано, и что мы должны сделать для изменения менталитета нашего правительства?

11. Сколько еще наших истинных ценностей мы позволим продать иностранцам прежде, чем поймем, что только образование может научить нас ценить собственную общность больше, нежели сиюминутные мелкие выгоды и отучить нас быть рабами собственной алчности?

12. Для чего будут работать ваши дети. Состоятся ли они?

13. Почему происходит перетекание кадров в другие страны, крупные компании, которых обеспечивают иностранных нанимателей работой?

14. Сколько семей разрушено из-за ссор о деньгах, которые никогда бы не возникли, если бы школы довели до сведения школьников, что главное - научить их быть экономически защищенными в этом обществе?

15. Чему учатся дети, когда родители дерутся из-за денег?
16. Даже если вы и ваши дети были успешными в школе, задумывались ли вы когда-нибудь о том, сколько детей таковыми не являются, даже если они остаются в школе?
17. Имеете ли вы хотя бы смутное представление о том, что происходит в восприятии семилетнего ребенка, когда взрослые определяют его или ее как «не такой способный, как...?» Задумывались ли вы когда-нибудь, что такой ребенок должен испытывать, в течение скольких лет он будет носить за плечами этот груз и какой эффект это произведет через какое-то время?
18. Сколько надежд было растоптано и оставлено в школе, когда ребенок узнавал, что только «способные ученики» достойны внимания?
19. Сколько потеряно гениев в результате принуждения следовать школьной системе? Какова ваша цена всего этого? Сколько патентов и изобретений навсегда утрачено для нашего бизнеса?
20. Должна ли проблема коснуться нас ^напрямую, чтобы мы начали действовать?
21. Если образовательная система - отражение нашего общества, то, что же можно сказать о нас с вами?

История для нашего времени

Рискуя показаться нескромным, я все же поделюсь с вами некоторым ранним образовательным опытом, который вдохновил меня написание этой книги.

Жарким августовским днем 1965 года я поступил в Американскую Коммерческую Морскую Академию в Кинге Пойнте, Нью-Йорк, в часе езды от Манхэттена. Это был один из самых замечательных дней моей восемнадцатилетней жизни. Чтобы быть принятым в эту академию я должен был быть рекомендован американским сенатором, снабжен справкой о физической пригодности, а также сдать вступительные экзамены и личное собеседование. Ежегодно только двоим учащимся штата Гавайи давалось разрешение поступать в эту школу. В те дни туда принимали только юношей. (Теперь это условие изменилось)

Администрация щеголяла в ослепительно-белой, накрахмаленной морской форме. Нас всех пригласили в школьную аудиторию. Администрация держалась максимально вежливо с абитуриентами и их родителями. Нам сказали, что мы лучшие, кого избрала страна. Каждого из нас отобрали из трехсот претендентов. Гостям, гуляющим в красивом парке академии, разносили пунш и печенье. Вскоре пришло время покинуть академию гостям и родителям. Мы попрощались, и вечеринка окончилась.

Студент со старшего курса разбил нас на группы. Я не знаю, по

каким критериям мы в эти группы были зачислены, но догадываюсь, что мы просто называли свои имена в ответ на вопрос старшего студента. Стоя под палящими лучами солнца в своей штатской одежде, выглядывающей из-под моей спортивной куртки, я начал осознавать, куда я встрял. Я помню, слышал как кто-то, стоящий где-то позади меня, спросил: «Когда же начнется самое забавное?» Немедленно другой голос ответил: «Ад вот-вот начнется».

Вскоре мы уже маршировали в нашу парикмахерскую для того, чтобы нам сделали наши новые прически. Этот день был назван днем лысых, и предполагалось, что иные прически совершенно не допустимы. Я узнал, что получить свидание с девушкой расценивалось как вызов не только потому, что отсутствовали волосы, но и потому что война во Вьетнаме становилась непопулярной. Нет необходимости напоминать, что мужчины в униформе не пользовались большим успехом у молодых женщин.

Следующей остановкой был подвал. Моя команда, состоящая из тридцати человек, растянулась под горячими трубами. Такая позиция называлась «подтяжки». Это означало стояние у стены в большой тесноте, с прижатым к груди подбородком, глазами уставленными вперед и совершенно неподвижно. Августовская жара сама по себе была достаточной, а тут еще эта теснота и подвальная жара усугубляли и без того тяжелое состояние. Нам показалось, что мы простояли там несколько часов. Я мог чувствовать, как дрожат некоторые из нас, и я был уверен, что галлюцинирую. Наш командир безмолвно стоял перед нами, уставившись в наши лица и, требуя, чтобы мы не смотрели на него. Стоя нос к носу, каждый из нас, казалось, говорил: «Не смотрите на меня, мистер».

Я помню, как пот струился по моим ногам в то время как я делал все возможное, чтобы расфокусировать свои глаза. Что было еще хуже, его дыхание было несвежим, а мои носки промокли.

После долгой молчаливой паузы, наш командир заорал: «Глаза налево». Мы немедленно подчинились. «Глаза направо». Мы вскинули головы направо. Я стоял, глядя на затылки двух безволосых голов двух незнакомцев. «Глаза прямо». Я остался стоять, смотря вперед на враждебное выражение лица нашего командира в этом жарком душном, голом подвале.

«Условия таковы, джентльмены, что двое из троих из вас здесь не удержится». Он был полностью прав. Четырьмя годами позднее только чуть больше половины из нас выпустили. Остальные постепенно исчезали с годами.

Однажды холодным зимним днем 1968 года я выглянул из окна третьего этажа и увидел своего лучшего друга и соседа по комнате, медленно прогуливающимся по площади с сумками в руках. Эд был намного талантливее меня и мог мгновенно схватывать материал математического и инженерного курсов, которые мы должны были изучить. Он мог объяснить проблемный учебный материал с глубиной

истинного исследователя так, что у меня отвисала челюсть. Но он проваливался на тестах. Если вы не знаете, что это означает, просто спросите у игрока в гольф, который пропустил легко забиваемый мяч из-за эмоционального давления. В последние месяцы нашего совместного проживания я чувствовал, как сокрушается дух Эда и я чувствовал себя, как человек, наблюдающий медленное умирание личности. Когда во время академической стажировки он пытался сдать освоенный материал, его охватывала паника. Мы могли сидеть и учить вместе, но чем больше он волновался, тем тяжелее ему давалась учеба. Он мог все прекрасно объяснить мне, но не мог сам сдать ни один тест. Я внушал ему, что он обязательно сдаст, но он немедленно забывал мою установку, как только начинал испытывать первые признаки своей паники. В конце концов, он был исключен из школы.

Мы были военной школой. В конце каждой четверти нам выставлялись отметки. Тогда наша группа выстраивалась в шеренгу, и один из студентов читал наши оценки перед строем. Некоторые студенты аплодировали, другие кричали. Мы все знали, что тех, кого исключали, посылали во Вьетнам. В то время это было огромным стимулом учиться хорошо. И все же количество неудачников было достаточно большим. Но это не от того, что мы не учились. И не от того, что нам не хотелось успевать по всем предметам. Причина была также не в наших низких способностях. И даже не в том было дело, что предъявляемые требования были слишком высоки. Нет, это происходило от того, что неудача была изначально заложена в систему обучения. Действительно, может ли провал быть частью системы? Да, если только становится мотивацией обучения. И именно в такую систему образования мы отсылаем наших детей сегодня независимо от того, что это за школа. Она может быть военной, как в моем случае, а может быть ближайшей от нашего дома обычной школой.

Это не дети терпят неудачу. Это терпит крах система, потому что ежегодно нуждается в определенном проценте неуспевающих детей, начиная с того момента, как они пошли в детский сад. Когда кто-либо гордится тем фактом, что он хорошо учится в школе, необходимо его спросить: «А сколько остальных, которые нужны для противопоставления твоим успехам?» Когда родители хвастают тем, что их ребенок способный, следует задать им несколько простых вопросов. «Как много малышей прямо сейчас у себя дома чувствуют себя несчастными потому, что у вашего малыша все отлично?» «Сколько детей подают надежды на будущее?» «Сколько детей считают себя неспособными?» «Сколько из них задумывается над тем, почему у них ничего не получается?» «Как бы вы себя почувствовали, если бы вашего ребенка поместили в класс с самыми одаренными детьми нации и устроили смотр?»

Некоторые родители ответят: «Ну, что ж, это жизнь. В ней всегда есть победители и проигравшие. Лучше подготовиться к этому в детстве».

«Едва ли кто-то серьезно оспорит факт, что жизнь и в самом деле очень непростая штука. Но должно ли это означать, что в задачи взрослых не входит максимальное обеспечение ментального, эмоционального и физического здоровья наших детей?»

Сегодня дети раньше, чем вы или я сталкиваются с «реальной жизнью». Какой эффект это порождает? Должны ли мы этому способствовать или наоборот как можно дольше противостоять?

Проведите немного времени с маленькими детьми, которые хорошо учатся в школе, и вы обнаружите, что они весьма горды этим фактом. Конечно, нет ничего плохого в том, что у кого-то есть успехи; это без сомнения чудесное чувство, что ты все выполняешь как нужно, и у тебя все получается. Но в рамках школьного обучения ваши успехи не означают, что вы успешны сами по себе, они лишь означают тот факт, что вы успешнее других. Критерий успеха зависит не от вашего потенциала, а от общего уровня стараний тех, кто учится с вами в одном классе. Возможно, вам покажется, что это весьма несущественная разница, пока мы не копнем глубже.

Путешествуя, я часто посещал разные школы и обычно просил лучших учеников рассказать мне что-нибудь о тех, кто не слишком хорошо учился. Они начинали проявлять беспокойство, явно испытывая некоторую неловкость, отвечая на этот вопрос. Очевидно, что им не нравилось задумываться об этом. Большинство перескакивало в разговоре на другую тему, интуитивно ощущая, что что-то здесь не так, но, не понимая, что именно.

В существующей системе образования мы учим детей тому, что слабые являются жертвами, своеобразным залогом сильных. Встраивая в систему убеждение (и это важная, но скрытая часть учебного плана), что если я успешен, значит, обязательно должны быть некоторые жертвенные овцы. Кто-то должен быть отдан в жертву, чтобы я был на высоте. Это убеждение так глубоко проникло в наше восприятие, начиная со времен детского сада, что нам тяжело даже представить себе другой взгляд на этот вопрос.

От того, что система зиждется на страхе, студенты учатся выживать, только жертвуя кем-то. Вместо товарищеской взаимопомощи слабым мы учим наших детей отворачиваться от тех, кто слабее. Существующая система учит нас тому, что целью обучения является получение хороших оценок и высокого балла тестов. Внутри системы эта цель становится более важной, чем любовь, дружба, снисходительность, доверие и даже достоинства личности. Наши дети обучаются тому, что личное выживание - большая ценность, чем личная этика. Мы учим детей поддаваться этой тирании, допуская все эти «маленькие» жестокости, которые нам, как цивилизованному обществу, следовало бы считать неприемлемыми. Эти «безобидные» жестокости становятся привычкой, и дети уносят их во взрослую жизнь. Часто совершенно не задумываясь, мы возвращаем систему, способную без каких-либо ограничений поставить на колени всех нас.

Джерри Харвей, автор «Абелин Парадокс» развил эту идею на примере маленького экскурса в историю. Он рассказал, например, что в первые дни второй мировой войны Уинстон Черчилль предупреждал другие страны Европы о судьбе, которая ожидала их, если они не восстанут против Гитлера. Однако многие страны решили задобрить диктатора. Черчилль говорил: «Каждый надеется, что если он достаточно накормит крокодила, то крокодил съест его последним. Это иллюзия, он с вас и начнет. Все надеются, что буря утихнет, прежде чем поглотит вас».

В день, когда я прочел об этом, я немедленно пересмотрел мой собственный школьный опыт. Я вспомнил, что когда я был в школе, я редко учился, потому что знал, что было много таких же, как я, кто не отличался большими способностями в школе. Я присоединился к партии кормящих крокодила, кормящих приятелей студентов и друзей, эти «неудачи» стали фундаментом для моих успехов. Было тяжело признаваться, но я обнаружил, что следовал той же системе, которую Харвей описал в своей книге.

К примеру, психиатры признали Адольфа Эйчмана, представшего перед судом, вменяемым и подтвердили это соответственным к нему отношением со стороны его семьи, родственников и друзей. Министр, который его регулярно навещал, нашел его человеком не без позитивных идеалов. Казалось, в нем поселился кто-то другой, не имеющий ничего общего с сумасшествием. Более того, выяснилось, что никто из его родственников, друзей или офицеров ни разу не указали ему на аморальность его поступков. Сам он сказал о том, что ни один человек не пришел и не упрекнул его как он исполнил свои обязанности.

Конечно, пример Эйчмана является экстремальным, поскольку он вскармливал самого гнусного и извращенного крокодила во всей человеческой истории. Но сколько же нас, виновных в поддержке порочной системы, которая без сомнения является мало заметным, но достаточно деструктивным элементом в нашем обществе?

Ни Эйчман, ни Гитлер не имели бы такой власти, если бы столкнулись с совокупным противостоянием немецкого народа. Многие из них виноваты в том, что из страха молчали.

Наш современный корпоративный мир имеет своих собственных Эйчманов, которые с легкостью исполняют то, чему их научили. Они необходимые системе палачи, карающие наиболее слабых. Один из таких палачей Джой говорит: «Мы вынуждены увольнять из компании каждого пятого. А, если вы хорошо делаете свою работу, я вас уверю, что вы обязаны делать сверхприбыль в следующем квартале. Это действительно заставит вас побегать. И вы окажетесь на вершине служебной лестницы быстрее, чем успеете об этом подумать. Все, что Вам нужно, это быстрое и тихое кровопускание. Конечно, это не для публичной огласки». И так, вожделая о президентстве, Джой устраивал для своих товарищей и сотрудников настоящую бойню.

Почему он не остановился и не спросил: «нет ли другого пути?» Потому что задавание вышестоящим служащим подобных вопросов не способствует продвижению по служебной лестнице. И потому, что он знал также, что для того, чтобы ему самому получить следующий ранг, нужно прежде вышибить оттуда имеющегося сейчас там сотрудника. Подписывая кредо Ейчмана, каждый из нас подписывает его для себя. Преуспевать в таком мире означат преуспевать за счет кого-то. Проблема в том, что не всегда расплачивается другой малый, приходит срок расплатиться каждому. В 1990 году мой друг, консультант крупной экономической фирмы рассказал мне следующую историю.

В одной компании начала снижаться прибыль, и служащие были поставлены перед выбором между 20%-ным понижением зарплаты и увольнением 20% служащих. Служащие проголосовали за сокращение штата. После того, как все было завершено, мой друг разговаривал с уволенными. И комментариий произошедшего чаще всего, звучали как: «Я не думал, что это случится со мной!» Урок заключается здесь в том, что они слишком хорошо усвоили предыдущий. У них не возникало чувство беспокойства о других людях до тех пор, пока они внезапно не обнаружили, что они и есть эти «другие люди».

В книге Харвея приводится еще одна не менее поучительная история. Когда Гитлер пришел к власти, датчане отказались признать ее. История того ужасного времени повествует о том, что Гитлер и Эйчман не сразу начали расправляться с евреями. Они начинали с «маленьких ужасов» таких, как требование носить всем евреям идентификационные карточки. Следующим требованием стали повязки и затем последовали убийства. Это странно, но миллионы подчинились, миллионы не евреев молчаливо позволили Гитлеру творить произвол во имя борьбы с так называемой национальной угрозой.

Когда Гитлер и его военная машина оккупировали Данию, король Дании отказался выполнять нацистские требования. Вместо этого он обязал всех жителей Дании носить желтые звезды Давида. Датчане продолжали противостоять тирании, и датские евреи были спасены. Они просто не разделяли убеждения в том, что сильные могут принудить слабых стать своими жертвами. Это не было присуще их восприятию. Датчане ценили чужие жизни так же высоко, как свои и отказывались позволить страдать своим друзьям, соседям, приятелям.

* * *

Некоторые из нас все же не хотят усвоить урока и продолжают разделять убеждение системы о том, что жертвы и страх других необходимы для нашего благополучия. Или среди нас все еще остается кто-то, кто до сих пор не понял, что пока существует автократия, не важно в школах ли, на работе или дома, мы все являемся участниками ее тайного сговора. Жертвоприношение не происходит само по себе, оно всегда предполагает тех, кто позволяет сделать из себя жертву. Наш корпоративный мир, делающий нашу цивилизацию столь зависимой, заполнен людьми, панически боящимися производить какой-либо шум.

Они в страхе держат языки за зубами даже ценой попраiania их личной этики и морали. ^3 эпоху политических и экономических потрясений 1980 годов некоторые наши деятели использовали пенсионный фонд страны в целях личной наживы. В конце концов, с трудом заработанные пенсионные деньги были «легально» украдены еще большими униками. В результате миллионы мужчин и женщин, верившие в то, что все разумно распланировали к пенсии, в последние десятилетия своей жизни столкнулись с отчаянием. Многие из них станут нуждающимися, зависящими от правительственных дотаций, друзей, членов семей или снова будут пытаться наняться на работу.

Где же кроются истоки такого негуманного поведения? Разве нас этому не учили достаточно часто, прибегая к сентенциям типа «человеческая природа» или «закон джунглей?» Хотя бы тот факт, что целая страна, такая как Дания, не разделяет такого способа жизни, разве не свидетельствует о том, что это наше системное убеждение не имеет ничего общего с естественным порядком вещей. Это всего лишь часть нашего восприятия и наших собственных жизней, впитавших его через образовательную систему. Однажды мы проснемся и спросим себя: «Как мы можем продолжать посылать пятилетних детей в систему, где слишком велика вероятность быть «слегка уничтоженным» каждый день в течение последующих двенадцати лет?» Как мы можем продолжать посылать наших детей туда, где система требует от некоторых участников образовательного процесса предопределенного провала? Как мы можем продолжать посылать наших детей туда, где принципы гуманности отданы в жертву пустой привычке?

Обучаясь, действительно ли кто-то из нас должен быть проигравшим, а кто-то победителем? «Нет! Однозначно нет!» Неудача оказалась участницей учебного процесса только потому, что так была разработана система. Но с тех пор, как мы создали эту систему, мы же не утратили способность менять ее.

Почему родители и учителя по-прежнему приемлют ее? Кто уполномочивал ее признавать вашего ребенка успевающим или отстающим, одаренным или нет? Почему родители, чьи дети не слишком хорошо учатся, позволяют им и всему классу мириться с этим?

Пойдите сегодня в любой класс в стране и понаблюдайте, сколько детей обязали быть хорошими и быть плохими изо дня в день, начиная со дня поступления. Даже пятилетних помещают в специальные группы в соответствии с имеющимися у них навыками. Если вы думаете, что дети не понимают, где они оказались: в «быстрой» группе или «медленной» группе, подумайте над этим еще раз. Эти «быстрые» и «медленные» очень быстро трансформируются в «способные» и «тупые». Кто измерял эмоциональную боль, которая дремлет в подсознании и тайниках детской психики? Мы не можем себе позволить считать себя заботливыми в отношении своих детей исходя из наших суждений и образа мыслей.

Важно заметить, что в наше время существует несколько школ, в

основном частных, которые осознают обсуждаемые здесь проблемы. Они разрабатывают методики, совершенствующие процесс обучения. Такими примерами можно признать Монтессори, Вэлдорф и метод Рудольфа Штейнера. Эти три системы без сомнения являются прогрессивными. И конечно есть еще и другие.

Традиционное образование зиждется на поощрении учащихся, признанных способными и систематическом «пропалывании сорняков», т.е. «тупых» учеников. Она не является системой, нацеленной на образование всех, кто в нее приходит. Она нацелена на выбор «самых способных» и их обучение. Вот почему существуют тесты, отметки, программы для одаренных, программы для слаборазвитых и ярлыки. Это система классифицирования, дискриминации и разделения.

Разве так сложно понять одну простую истину, которая заключается в том, что существующая система образования не изменится до тех пор, пока мы позволяем существовать мнению о том, что человеческое существо может быть тупым.

Многие коренные американцы употребляют фразу «Великий Дух» вместо слова Бог, как делают верующие. Я утверждаю, что Великий Дух не создал бы «тупое» человеческое существо. Концепция тупого человеческого существа существует только умозрительно, как субъективное обвинение в умах наделенных и боязливых людей, которые не освободились еще от эксплуатирующего убеждения системы, описанной здесь.

Я довольно часто делился этими соображениями с разными группами слушателей и часто становился мишенью для нападок. Я частично помню свой диалог с интеллектуалом из местного университета. Он соскочил в аудиторию со своего кресла с бородатой трясущейся челюстью. Он даже не мог достаточно быстро выразить свое возмущение моим словам.

- Как смеете вы говорить такое! - мычал он. - У меня докторская степень. Какую степень имеете вы?

- У меня БиСи степень, - ответил я. - И я думаю, БиСи достаточно авторитетно описывает, что имеется в виду.

- Как смеете вы порочить институт образования! - кричал он. - Такие необразованные и неинтеллектуальные люди, как вы, не должны выпускаться из стен университета. Вы клеймите образование, в то время как у вас нет права критиковать. Вы не являетесь аккредитованным профессионалом. Между прочим, где ваши верительные грамоты?

Я решил задать несколько вопросов: «Вы считаете себя более образованным, чем я?» - спросил я.

- Конечно, - сказал он. - У меня докторская степень.

- Вы в действительности считаете себя способнее меня? - спросил я.

Он стал чуть менее напорист.

- Да, считаю. У меня очень высокий результат тестирования.

Я снова задал ему вопрос. На этот раз я спросил, есть ли у него машина. Он утвердительно покачал головой.

- Вы ремонтируете ее самостоятельно или оставляете в мастерской?

- Я не знаю, как ее ремонтировать.

- Означает ли это вашу тупость по сравнению с автослесарем?

Он задумался на минуту.

- Увы, нет, конечно. Я полагаю, что оба мы талантливы, каждый в своей сфере. В действительности я всегда удивлялся, насколько знающим казался мне мой механик, несмотря на полное отсутствие степеней.

Я покачал головой. Профессор и я улыбнулись друг другу. В какой-то момент, наконец, мы начали смотреть на предмет нашей дискуссии под одинаковым углом зрения.

В течение своей жизни я обучился многим разновидностям бизнеса. Обычно они преподавались людьми очень разного происхождения и сфер опыта. На меня всегда производило впечатление то, как много он или она знают в своей специализации. И все же у меня никогда не возникало чувства собственной тупости от того, что кто-то знает значительно больше меня. Каждый просто вносит что-либо из своего багажа. Это называется кооперацией. К сожалению, во многих школах такая кооперация считается мошенничеством.

Являясь профессиональным инструктором, я считаю чрезвычайно важным сводить свое оценивание других людей к минимуму. Я делаю все от меня зависящее, чтобы поддержать мнение о том, что каждый ученик в классе способный в какой-то своей сфере. Моя работа заключается в том, чтобы подтвердить и поддержать значимость каждой личности. Когда я этого не делаю, или когда я теряю бдительность, или когда я начинаю говорить с ними с позиции правоты моей точки зрения, я быстро замечаю, что возникают проблемы. Когда я говорю с ними с позиции человека, знающего больше, они или начинают со мной бороться, или уходят в себя. Если я начинаю обращаться с кем-то, как с любимчиком, вырастают другие проблемы. И вот так я делаю все возможное, чтобы быть с ними на равных, чтобы быть кем-то, кто путешествует в самопознании, кем-то, кто имеет только опыт и никаких готовых ответов и, наконец, кем-то, кто провоцирует класс на поиск собственных ответов и собственных сил.

Великий Дух не создавал тупых людей, хотя истинная правда в том, что каждый из нас в чем-то более способный, а в чем-то менее. Я всегда могу отыскать кого-то более или менее способного в том, что лежит в фокусе моего внимания. И, к сожалению, на это всегда нацелена образовательная система. Существующая система образования исключает массы и фокусируется вместо этого на тех нескольких, кто быстро и легко и с наименьшими трудностями для учителя обучается. Система всегда судит и оценивает кто способный, кто нет. В конечном

итоге мы должны осознать тот факт, что возможно создать систему, которая будет способна обучать любого и всех вдохновлять на обучение без оценивания способностей и без приоритета «правильных» ответов.

Одним из предрассудков существующей системы образования является тот факт, что те, кто получают хорошие отметки в жизни, становятся победителями. Разве это так? Нет, конечно, нет. В любой закрытой системе ничего не имеет только один вариант. Если человек играет с действительностью в игру, победитель - проигравший, он обязательно должен примерить на себя обе роли. И так же, как происходит с большинством вещей в жизни, парадигма победитель - проигравший является всего лишь точкой зрения.

Исследуя далее эту тему, давайте обратимся к спорту, который естественно предполагает кажущихся победителей и проигравших. Когда я изучал военное искусство, к примеру, я потерял много времени. Но всякий раз, проигрывая, я обучался и, в конце концов, получил черный пояс. Но задача состояла в том, чтобы победить остальных черные пояса, и некоторые из этих ребят казались довольно сильными противниками. Двоих из них я откровенно боялся. И всё же я ждал соревнований: одного бойца звали Чарльз, другого Вильям. Мы все втроем были приблизительно одинакового роста и веса. Всякий раз, когда я выскакивал на ринг с одним из них, мое сердце колотилось от страха. Обычно ни один из двоих даже не улыбался, пока мы обменивались первыми ударами. На всех турнирах я дрался с ними и ни разу не побеждал. У меня всегда бешено колотилось сердце, и я часто уходил с ринга прихрамывая после финальных поклонов. По окончании матчей мы часто обменивались друг с другом мнением о том, что является слабым местом каждого из нас. Они оба расказывали мне, как нужно бить, чтобы победить их. Наша любовь и взаимное уважение росли. Мы хотели, чтобы каждый из нас стал лучше.

Но такого рода опыт многие из нас не имеют в школе. Детей обязывают спокойно наблюдать за противоборством отметок своих товарищей и одноклассников с целью выявления наиболее способных. Студенты же сдают свои тесты в одиночку и чаще всего в одиночку же и терпят поражение.

Когда я учился в школе, я блестяще играл в футбольной команде. Мы были одной из самых сильных команд штата. Мы постоянно с легкостью обыгрывали своих соперников. Нам это нравилось, и чем больше игр мы выигрывали, тем сильнее становилась наша команда. Так происходило до одной игры. Наш тренер враждовал с тренером команды противника. Я не знал причины этой вражды, я только знал, что она была серьезной.

Перед игрой наш тренер визжал от возбуждения, ожидая полного разгрома. Он требовал, чтобы мы разделились с этой командой, как еще ни с кем до этого. К середине игры разрыв в счете и унижение нашего противника были столь очевидны, что всем было ясно, что игра исчерпана. В раздевалке, тем не менее, наш тренер требовал еще

увеличить разрыв в счете. Он хотел учинить им настоящий разнос, которого бы они никогда не забыли. Мы подчинились в точности.

Без сомнения, мы в тот день выиграли, но наша команда потеряла нечто ценное. Некоторые спортивные обозреватели критиковали нас за спешку в игре. Мы спорили, называя их позицию кислым виноградом. Наш тренер продолжал натаскивать нас на победу, мы все усерднее тренировались, и продолжали выигрывать. Да, но большинство из нас чувствовали сердцем, что что-то мы утратили в той игре. В тот день мы пожертвовали человечностью.

Я надеюсь, ошибочным будет предполагать, что, воспитывая наших детей, мы утратили гуманность. Мы нуждаемся в теплой поддержке в процессе обучения. На игровом поле команда, которая не любит противника, не состоялась полностью. Это не означает, что вы не должны делать все возможное, чтобы победить. Это лишь означает, что вы никогда не должны терять любовь и уважение к противнику. Наилучшей частью игры в регби, в которой я принимал участие, когда закончил колледж, были дружеские посиделки с пивом с противоположной командой после матча. Моя любовь и уважение к тем людям были необычны, что все это не помешало мне предупредить их о том, что я вернусь в следующую субботу и преподам им урок, особенно, если я пропущу игру. В спорте вы можете пропустить игру, но никогда нельзя терять любовь к игрокам противоположной команды.

В Китае во время Культурной Революции одновременно сотни тысяч людей должны были осваивать новые знания. Они обучались новейшим фермерским технологиям. Люди должны были знать все в строительстве домов и ферм. Другие должны были изучать народную медицину, преподавание и даже древние навыки.

Удовольствие по поводу возрождения культуры было столь велико, что каждый старался вложить свой вклад в общее дело - крошечные дети, подростки, молодежь и даже совсем старые люди. Если группа людей собиралась вместе, чтобы обучиться, к примеру, управлением трактором, занятия продолжались до тех пор, пока каждый не овладевал навыком вождения. Студенты, которые обучались быстро, поражались тем, кому требовалась больше времени. Хотя период Культурной Революции имел почву для оправданной критики, девизом тех лет было: «Прежде дружба, а потом соревнование».

В современной академии каждый стремится получить максимальный балл. Когда занятия заканчиваются, подсчитывается общее количество баллов с тем, чтобы определить, кто сдал, а кто нет. Кто-то обучался на практике, кто-то нет. «Проигравшие» страдали от поражения в одиночестве, победители праздновали. Вы могли заметить, что часто лучшими студентами в академии становились социальные интроверты, блестящие в академическом образовании, но социально неактивные. Они были либо сами по себе, либо общались только с такими же, как сами. Именно они считались эталоном в школе. Такого

сорта студенты всегда выполняли все требования и подчинялись правилам. Они рано усвоили урок о том, что любить и помогать одноклассникам непозволительно, что считается мошенничеством. Они избегали заводить близкую дружбу, когда помощь другу равнялась потере собственной позиции самого «способного» в классе.

Совсем не случайно многие люди, стойко защищающие существующую систему образования, одиноки. Порой, кажется, что они вынуждены доказывать каждому какими способными они были в школе, и как много они получили степеней. Будучи полностью поглощенными системой, они осознали как игру в самоуправляемый кораблик. Как только появлялся кто-то, тщательно обученный системой, знания отступали на второй план. Важно было, сколько степеней в рамках висит на стене и сколько существует трофеев, доказывающих его исключительность.

Чем больше мы изучаем инфраструктуру наших школ, тем лучше понимаем, что в наших институтах высшего образования существует три типа студентов. Первый, это чистые академики. Они учатся, потому что они рождены, чтобы учиться, и они любят это. Вторая группа состоит из людей, которые в школе в основном из-за «бумажки», которая позволит получить высокооплачиваемую работу. Они оканчивают школу, получают степень, показывают ее нанимателю, как доказательно того, что имеют заработанное право на данную работу и, таким образом, получают в реальном мире то, на что рассчитывают. Третья группа включает студентов, которые посещают школу и собирают степени в надежде, что они помогут им ухватить суть знания, овладеть его основами. Конечно, часто бывает, что, и диплом не дает точки опоры. Вместо этого слишком многие из них прячутся за титулами, активно занимаются организаторской деятельностью и судят мир и окружающих по наличию степеней. По сути, они помещают себя внутрь придуманного ими же самими театрального представления.

Когда я был военным, я встречал много таких людей в основном в офицерском корпусе. Для многих офицеров единственным способом заслужить уважение было сколачивание в барах в своей униформе. Они исключали для себя возможность быть оцененными за собственные поступки. Единственной серьезной их заботой было получение очередного ранга.

Фильм Робина Вильямса «Доброе утро, Вьетнам» очень точно отобразил вьетнамский опыт. В основном фильм напомнил мне жизнь высшего состава: талантливых офицеров и мыслителей. В штабе и на фронте Робин Вильямс изобразил офицеров, которые считали себя всюду неотразимыми и злоупотребляли данной им властью. Оказавшись же в экстремальной военной обстановке, имели слишком бледный вид.

Но даже нет необходимости оглядываться на военных, часто злоупотребляющих властью, когда мощные организации в государстве заполнены подобного рода служащими. Они находятся в постоянном

поиске громких титулов, таких как вице-президент или босс. Или они беспрепятственно хвастаются своими степенями, чтобы как-то поддержать в себе чувство самоуважения. Они всегда рады чужому поражению, тогда лишь они чувствуют себя уверенно. Но такой жизненный рецепт не слишком хорош, поскольку всегда находится кто-то, стоящий выше. Эту группу часто именуют «безостановочными средними менеджерами», и она бывает незаменима в выполнении вышестоящих инструкций. Они не слишком сообразительны, но являются хорошими исполнителями. Они в любую минуту готовы выпрыгнуть из седла, если что-то пойдет не так.

Мы едва ли отыщем среди обличенных властью тех, кто добился ее только лишь благодаря титулам и рангам. Разве секрет, что зачастую они достаточно деструктивны в особенности, если речь идет об индивидуальном творчестве. В бизнесе, военном искусстве, религии и образовании эти чиновники стараются искоренить творчество, где бы оно не находили.

Спросите большинство учителей, какими были эти люди в школе. Кроме того, большинство учителей хотят перемен, но как только обращаются в вышестоящие инстанции со своими реконструктивными предложениями, двери перед ними мгновенно захлопываются. Наш мир нуждается в творчестве более чем когда-либо, если мы хотели решения современных проблем. Но это творчество никогда не появится на современной глади общества и не расцветет в нашей системе образования, в ее застойных водах, тщательно оберегаемых людьми, чьей единственной заботой является достижение власти, а отнюдь не бескорыстный вклад во всеобщее благоденствие. Наша образовательная система не изменится до тех пор, пока мы позволяем доминировать, чьим приоритетом является власть.

Естественно, это истинно не только для образования, но и для всей бюрократической системы в целом, от которой зависима наша цивилизация.

Те, кто хотят сохранить существующую образовательную систему руководствуются в основном не необходимостью изменения нашего мира к лучшему, а явной потребностью превосходствовать над другими людьми. Они голосуют за статус-кво не потому, что убеждены в его полезности и эффективности, а потому что у них нет другого способа удовлетворять собственные амбиции. Между тем, как существующая система поддерживает сама себя, ее скрытая сущность вынуждает каждого держаться особняком, лишая, таким образом, людей возможности познать радость творчества в кооперации и любви.

Несколько лет назад, когда исчезли ограничения на въезд в Китай, я ухватился за возможность посетить его. Было интересно поговорить с полненькими розовокожими китайцами на восточной стороне (Гайвань) и со смуглыми китайцами на коммунистической стороне. Они похожи были на две совершенно разные расы. Однако все различие заключалось в правительствах. Что я запомнил лучше всего, это как

смуглые китайцы, некоторые из которых жили в глиняных хижинах, злились на своих богатых соотечественников за то, что они не делились своими богатствами. В то же время на восточной стороне богатые тайванские китайцы жаловались, что их коммунистические соотечественники не имели понятия о том, как тяжело на Тайване приходится трудиться, чтобы достичь такого высокого уровня жизни.

Каждая сторона затаила обиду, и между ними пролегла граница, существующая только в их умах, но также прочно их разделяющая, как любая материальная.

Но так ли уж мы в США далеки от этой схемы? Тревожная правда заключается в том, что не так. Мы обучились с необъявленной экономической войной независимо от расы, цвета кожи, пола и происхождения. Те, кто наверху, хотят верить, что все хорошо, что все так, как и должно быть. Они даже занимаются благотворительностью, и это поддерживает их сердца. Они удерживаются в некоей изоляции своего круга, не желая ничего знать о страданиях за его границей.

Было бы, с другой стороны, неверным слепо обвинять их во всех бедах, в то время как каждый из нас в свою очередь также держится особняком. Мы все проходим через эту систему убеждений, не всегда осознавая истинную подоплеку своих поступков. Когда в нежном пятилетнем возрасте нас научили неизбежности существования победителей и проигравших, нам неоткуда было взять критический взгляд на то, к чему это приведет в последствии. Победители и проигравшие существуют потому, что нас научили так думать, и обучение это началось достаточно рано, так что, став взрослыми, нам не приходится в голову начать это опровергать.

Если мы мыслящие люди и хотим наслаждаться своим величайшим потенциалом, нам пора менять отживший образ мышления. Если мы хотим научиться действовать сообща, мы должны прекратить оценочную деятельность и рассматривать других людей просто, как людей. Но такая эволюция не получит права на существование пока мы будем продолжать отворачиваться от тех «маленьких» жестокостей, которые ежедневно совершаются в школах. Год за годом наши дети проходят сквозь систему, которая сортирует, классифицирует и оценивает их. «Тупые» идентифицируются достаточно рано. Затем «одаренные» обучаются причислять себя к другому разряду, нежели их менее удачливые товарищи, чьи интересы и цели полностью игнорируются. Они могут быть помещены в специальные классы, и даже им может быть оказана некоторая специальная помощь, но подтекст таких мероприятий всегда один: система ценит их намного меньше, нежели тех, кто на вершине успеха.

Через некоторое время дети принимают эти правила игры и даже поддерживают их. Как результат, мы выращиваем людей бессердечных людей, большинство из которых нуждается в более тесном эмоциональном контакте с окружающими, как собственно и остальные из нас. Такого рода соревнования воспитывают одиночество и чувство

изолированности не только у тех, кого поощряет система, но и у каждого из нас. Часто ли идем по жизни, не зная радости истинной дружбы и поддержки со стороны других. Думая о прошедших днях, вы, испытывая боль, прощаясь с кем-то, о ком вы искренне заботились. Большинство из нас давно научилось подавлять в себе подобные качества. Без такого подавления способность отворачиваться от друга никогда бы не смогла реализоваться в школе. Пока мы взираем на то, как это происходит, мы недалеко от преступления против гуманизма гитлеровской Германии. Может, мы не ощущаем физической границы между собой и другими людьми, но без сомнения чувствуем заброшенность в наших сердцах.

Только теперь благодаря растущей тревоге за глобальные проблемы окружающей среды мы, наконец, начинаем понимать свою принадлежность к единой закрытой экосистеме, которую мы называем планетой Земля. Несколько лет назад мы слышали, как люди с севера говорили о том, что их не касается вырубка деревьев в Южной Америке. И этому никто не помешал. Сейчас мы все начинаем мыслить шире, видя, что все происходящее в Южной Америке, к примеру, отражается на всей планете.

Тогда почему мы все еще слышим мнения некоторых людей о том, что они не интересуются тем, что правительство и корпорации захламляют нашу планету ядерными отходами. Эти люди еще не осознали, как мы едины на нашей маленькой планете. Слава Богу, у нас хотя бы есть преданные, заботливые люди, которые информируют о том, что здоровье планеты - это всеобщая задача.

Когда мне было пятнадцать, я завалил свой английский и должен был повторять этот годовой курс снова. Мой отец спросил меня, как я в связи с этим себя чувствую. Я ответил, что у меня нет с этим больших проблем. Затем он спросил меня, считаю ли я, что заслуживаю самого низкого балла. Я сказал, что нет. После этого, одна треть учеников завалила этот предмет. Мне просто довелось быть одним из первых. И все мы знали, что это была не наша вина, что все мы получили плохие отметки.

Мой бедный отец подпрыгивал до потолка. «Никогда не ленись отстаивать свою позицию, если считаешь, что с тобой поступили несправедливо. Несправедливость всегда ведет к еще большей несправедливости». Он был очень зол на меня не за то, что я получил низкий балл, а за то, что я смирился с несправедливостью.

Как заметил в своей книге Харвей, маленькие жестокости ведут к большому. Мой отец учил меня, как важно давать сдачи, даже если я не могу быть полностью уверен в том, что я прав. Он преподавал мне бесценный урок в отношении правил этики и морали: мы должны заново переоткрыть для себя все истины, а не просто принимать их навязывание со стороны.

Учителя научились меня опасаться. Они знали, что я не сдаюсь и не всегда соглашаюсь со своими отметками. Но уроки моего отца не

закончились с окончанием школы. Они продолжали служить мне долгие годы, когда я был во Вьетнаме. Однажды я нашел в своем вертолете маленького мальчика, который был взят за Да Нангаи. В соответствии с военным уставом, я имел все права, если не обязанности, застрелить его. Это был мой долг, как военного офицера. Я одновременно защищал и собственность Соединенных Штатов, и свою собственную жизнь. Но как раз, когда я прицелился и был готов нажать на курок, я посмотрел в глаза мальчика, что же я, прежде всего, увидел в них? Я увидел в них другого человеческого существа, а не коммуниста, как меня учили думать. Я обвинял себя в том, что не искал другого способа решения проблем, а позволял себе бездумно выполнять то, что считал истинным человек более, как мне казалось, авторитетный, чем я сам.

Через три недели после истории с мальчиком мы стояли на якоре в Гонконге. Наш эскадрон получил срочное сообщение, что мы должны немедленно вернуться во Вьетнам. Мы должны были принять участие в крупной военной операции недалеко от границы между Северным и Южным Вьетнамом. Я больше не вернулся на свой корабль. В этот день я принял одно из тяжелейших решений в своей жизни. Я несколько часов гулял по улицам со звенящими мозгами, и весь дрожа. Остальные пилоты назовут меня трусом и предателем. Я понимал, что это не самый достойный способ выразить мой отказ сражаться. Но я также знал, что не могу более сражаться и убивать только потому, что мне приказывают это делать. Остальные пилоты не поняли того, что для меня снова летать и убивать было проявлением трусости.

Взглянув в тот день в глаза этого ребенка, я как будто пробудился от спячки. И более никогда уже не следовал общепринятым правилам, если они не совпадали с моими убеждениями. Прежде всего, я прислушивался к своей этике прежде, чем продать дух и душу в угоду одобрения друзей. И долго еще я не мог прийти в себя, подолгу стоя в тишине и, глядя в окно, как будто был раздавлен системой.

С того дня во Вьетнаме в 1972 году я честно искал альтернативу системе. После войны с Ираком, и когда завершились все парады, я стал удивляться: почему Соединенные Штаты не обратятся к своим внутренним победам: наши бедные и бездомные, агрессия и озлобленность, кризис здравоохранения, загрязнение окружающей среды... и этот список не исчерпан. Мы не можем закидать эти проблемы бомбами и заставить их нас покинуть. Демонстрация силы их не решит. Надеюсь, мы, как мыслящие существа, приближаемся к осознанию того факта, что наши проблемы не могут далее решаться убийством и увечьями других.

Мы начинаем менять нашу образовательную систему, изменяя свои мысли. Важно, чтобы мы начали осмысливать тот факт, что не существует тупых и способных людей. Все равны. Как сказал один ребенок, участник Специальных Олимпийских Игр, мы не тупые, мы просто медленнее обучаемся некоторым вещам.

И так обстоит с каждым из нас. Мы все быстрее в одном и мед-

леннее в другом. Так этот мир устроен. Каждый имеет свой уникальный талант. Задача обучения - вдохновлять и развивать этот талант, пока он не расцветет. Эти человеческие таланты не расцветут в среде, подавляющей творчество, где запоминание фактов, цифр и формул, которые взрослые считают необходимыми, является приоритетным. Что бы случилось, если бы у нас были школы без тестов и экзаменов? Можем ли мы, взрослые, доверить внутренней душевной организации ребенка, данной Богом, отыскать все те знания, на которые он изначально нацелен? Можем ли мы достаточно им доверять и оставить их в покое - или вы считаете, что мы должны брать на себя божественные функции и контролировать процессы, происходящие в головах детей?

Как часто мы всего лишь навязываем собственные страхи, убеждения и желания нашим детям во имя образования? Мы должны учиться доверять способности наших детей думать и спрашивать, когда они готовы выучить что-нибудь новое.

Убеждение в том, что «мой ребенок прекрасно успевает», не имеет само по себе значимости. Если мы не осознаем в ближайшее время, что живем в закрытой системе и что причины нищеты, безграмотности, преступности, безысходности, обреченности и одиночества только в том, что мы это допустили и склонны даже увековечить такую систему, мы обречены на потерю гуманизма. Ни одному из нас не удастся преуспевать, если остальные будут вынуждены жить за чертой бедности. И мы расплачиваемся за это каждый день! Что нужно, чтобы мы поняли, что пока хоть один ребенок терпит неудачу в школе, мы все неудачливы в каком-то смысле?

Глава 5

ГДЕ МОЯ ЗАРПЛАТА?

Американские организации и их служащие погрязли в психологии «обязаловки», упрямо утверждающей, что вы стоите столько, сколько получаете, а не столько, сколько зарабатываете.

Юдит М. Бардвик

- Где моя зарплата?
- Где моя зарплата?
- Где моя зарплата?
- И это все, о чем в наше время думают люди?

Дэйв меряя шагами свой офис.

- Вот, пожалуйста, сейчас только полдень, а уже шестеро спрашивали о зарплате. - Дэйв выглядел подавленным. - Они всегда говорят мне, что должны отвести детей к врачу или что-нибудь вроде того. Они, должно быть, думают, что я тупой.

Стук в дверь прерывает нашу беседу. Это - следующий, желающий пораньше получить зарплату.

- По крайней мере, этот не просит отпустить его после обеда; вместо себя он прислал жену, - говорит Дэйв после того, как наша посетительница просмотрела свой чек и покинула офис.

Дэйв медленно подходит к своему столу и садится в кресло.

- Я не знаю, как эти люди делают это. Они живут от зарплаты до зарплаты, и большинство из них исчерпало лимит кредитных карточек. Я знаю это потому, что они сами мне часто говорят свой банковский счет. Все мои служащие имеют дипломы высших школ и степени колледжей. Как эти образованные люди могут постоянно попадать в финансовые переделки?

Дэйв, мой старинный друг, пригласил меня обсудить некоторые проблемы, возникшие в его компании. В его компьютерной компании стали ухудшаться дела, и он уже приготовился уволить одну треть своего персонала, состоящего из тридцати человек. Служащие были обеспокоены, они ожидали повышения зарплаты, которому не суждено было сбыться. Теперь Дэйву придется сказать им, что они еще и потенциальные безработные.

- Я не могу повысить им зарплату, когда совсем нет прибыли, - сказал он. - Но если я не предложу повышение, то потеряю лучших своих людей, и останутся лишь те, кто не сможет найти работу в другом месте.

Он остановился и какое-то время раздумывал.

- Я не могу выиграть. Если мои люди покинут меня, я

проиграю в любом случае.

Он уставился в пол.

- Я не хочу терять ни одного. Большинство из нас вместе уже годы, и я считаю их частью своей семьи. Мне неприятно слушать об их денежных проблемах, но факт остается фактом - это компания тоже имеет денежные затруднения.

В итоге Дэйв заглядывает мне в глаза и спрашивает.

- Как тебе удастся избежать проблем со служащими, если у тебя офисы по всему миру? Твоя прибыль растет, не так ли?

Я покачал головой.

- Разве твои работники не хотят больше денег, если ты делаешь больше денег? Как часто ты повышаешь зарплату? - Дэйв вздыхает и ждет моего ответа.

Я медленно начинаю:

- Во-первых, у нас нет работников в традиционном смысле этого слова. В противном случае мы бы разорились и не смогли заниматься бизнесом. Большинство людей, с которыми мы работаем, независимы. Они работают с нашей компанией, а не на нее. Они знают, как делать деньги, или находятся в процессе обучения, как делать деньги для себя.

Дэйв выглядел озадаченным:

- Какая разница между тем, работаешь ты за деньги или делаешь деньги? - спросил он, быстро уловив слабую границу, которую я провел между этими двумя понятиями.

- Работа за деньги - всего лишь малая часть процесса создания денег. - Я использовал аналогию с ездой на велосипеде, чтобы объяснить ему свою концепцию. - Работа - это как pedalная часть. Это важная часть, но в процессе езды вовлечено еще много чего. Если все, что ты знаешь, это, как крутить педали, ты обречен разбиться. К сожалению, большинство людей думает, что для езды на велосипеде кроме педалей больше ничего знать необязательно. Они вращают ими все усерднее и усерднее, но в лучшем случае, остаются на месте. Они не изучают, как сохранять равновесие или рулить. Если им все еще удастся удержаться, так это потому, что они наверняка взяли один из тех стационарных велосипедных тренажеров, который прочно фиксируется на своей подставке, даже если вы вращаете педали, как сумасшедший.

Дэйв хмурится, он явно смущен. Но в нем также явно прослеживается интерес.

- Продолжай, - говорит он. - Я хочу услышать больше.

- Каждый, кто работает с нашей компанией, постоянно развивает свои умения в создании денег, не ожидая просто зарплаты. Мы - больше, чем просто бизнес, мы — школа. Люди, работающие с нами, учатся быть универсальными в бизнесе и могут занять любое место в нашей организации. Мы постоянно готовим всех, кто имеет к нам отношение, быть универсалами в бизнесе. И хотя у нас строгие

правила и стратегия, мы поощряем эксперименты, прощаем ошибки, корректируем их и сообщаем об их результатах на совещаниях. Наш бизнес всегда растет. Все мы постоянно учимся и меняемся. И это уж точно не скучное место, поверь мне. Вот о чем я хотел еще сказать. Наша организация не охвачена какой-то бредовой идеей. Но если кто-то не испытывает какую-то новую идею в действии, боясь ошибки, мы провоцируем в нем такое стремление.

Я повернулся к Дэйву и спросил:

- Что делает большинство твоих работников, чтобы заработать зарплату?

- Они усиленно работают на своих рабочих местах.

- И ты не вовлекаешь их в полный цикл бизнеса?

Дэйв смотрит на меня и спрашивает:

- Ты имеешь в виду планирование, принятие решений, решение проблем и подобные вещи?

- Да.

- Ну, пожалуй, что нет, - отвечает он колеблясь. - Большинство из них не интересуется или они просто не знают достаточно.

- Итак, они просто работают и получают зарплату. Верно?

Дэйв кивает, морща брови обдумывая все, что я говорю.

- Ну, и как же ты определяешь, что работнику следует повысить зарплату? - спрашиваю я.

- У них регулярное повышение зарплаты за выслугу лет или же они получают повышение по должности, что автоматически повышает и их зарплату.

- Получается, что чем дольше они здесь работают, тем больше они получают?

- Именно так. А также у нас хорошие страховки и пенсионный план. И премии бывают часто, хотя, впрочем, оказалось, что как бы велика она не была, она не делает работников счастливее. Они всегда считают, что заслуживают большего.

Он замолкает и пожимает плечами, подчеркивая свое недоумение.

- Но теперь все это больше не имеет значения потому, что мы не получаем прибыли и нет больше разницы давать премию или нет. В действительности, многие из моих служащих теперь на грани увольнения.

- Давай взглянем на все это пристальнее, - говорю я. - Ты говоришь мне, что твои люди приходят, выполняют свои обязанности, трудятся в поте лица, не совершают ошибки, подсчитывают зарплату. И затем идут домой. Я ничего не забыл?

Дэйв пытается защищаться.

- Нам нравится вместе работать. Мы получаем удовольствие, они говорят, что я хороший босс.

Я поднялся с кресла, подошел к демонстрационному стенду и написал: Где моя зарплата. Я повернулся к Дэйву.

- Неужели тебе не надоели эти слова?

- Я сыт ими по горло! - подтвердил Дэйв.

Я попросил его подойти к стенду и обвести первую букву каждого слова в кружок.

Затем я попросил его прочесть слово, получившееся из обведенных в кружках букв.

Дэйв несколько секунд постоял в тишине, а затем медленно прочитал слово буква за буквой.

- Заноза! Получается «заноза», - воскликнул он, удивленный своим открытием.

- Дэйв, ты или управляешь кучкой «заноз», или они вонзились в тебя, как занозы. Одно из двух.

Дэйв разозлился.

- Я хорошо отношусь к ним. Я забочусь о них. Здесь приятно работать. Я просто не могу платить им больше.

Я дал ему успокоиться, прежде чем начать снова задавать вопросы.

- Почему ты не обучаешь их бизнесу? Большинство из них - высокопрофессиональные, отлично разбирающиеся в компьютерных программах, люди, верно?

Дэйв соглашается, что это действительно так.

- Почему бы, не наделить их большей ответственностью и разрешить им принимать участие в управлении компанией.

- Как это делаешь ты, - отвечает Дэйв, все еще защищаясь.

Я киваю.

- Ну, во-первых, многие из моих работников не хотят знать больше о бизнесе. Они хотят только свою зарплату. Они хотят заниматься только той работой, которую умеют делать. Многие из них думают, что бизнесмены вроде тебя и меня - мошенники. Они считают, что мы зарабатываем слишком много денег и эксплуатируем их. Они не желают становиться частью этого; все, чего они хотят, это зарплату, льгот, отпуска и достойную пенсию. Меньше всего хотят больше работы и ответственности!

Напряжение росло по мере того, как он высказывал наболевшее.

- Если я научу их, как вести такой бизнес, они оставят мою компанию, откроют свои и станут конкурентами. Им больше не нужны будут ни я, ни моя компания!

- Ну, вот теперь мы подошли к непосредственной сути вопроса, - говорю я, мысленно благодаря Дэйва за разоблачение его истинного страха. - Теперь мы должны потрудиться. Мы должны вскрыть корень проблемы. Знаешь ли ты, что такое объединенная созависимость? - спрашиваю я Дэйва.

Он встряхивает головой.

- Нет.

- Созависимость, - говорю я, - это психологический термин, призванный описывать человека, которого привлекают люди с дурными

наклонностями. Проще говоря, предположим, к примеру, что ты созависим и тебя привлекают алкоголики. Ты можешь очень сожалеть о том, что твой партнер имеет алкогольную зависимость. Ты можешь критиковать его и даже умолять извиниться. Но правда состоит в том, что ты так же зависишь от своего партнера, как он зависит от алкоголя. Кстати, если ты действительно зависишь, ты, вероятно, начнешь терять интерес к своему партнеру, как только он или она перестанут пить. И очень скоро ты снова будешь высматривать нового алкоголика, что бы попасться к нему на крючок. Созависимые живут в этом замкнутом круге, ненавидя его, но снова и снова возвращаясь к одной и той же модели поведения. Они верят, что жизнь - это постоянная борьба за выживание и, конечно, это истинно для них столько же времени, сколько такая деструктивная модель сидит в их психике.

Для большинства людей партнерство работник-работодатель является созависимым. Оно базируется на наклонности к выживательному принципу. Как раз то, что они в таком партнерстве считают наиболее привлекательным, станет со временем причиной их неудач. В нашем случае имеет место наклонность к зарплате. Не то, чтобы мы не нуждаемся в деньгах, мы нуждаемся. Когда общество было аграрным, мы были в состоянии заплатить ренту картошкой. Но можете ли вы представить самую вероятность отправки пяти мешков картофеля в уплату за коммунальные услуги или ежемесячную поставку в банк трех свиней в качестве уплаты за квартиру? Конечно, нет.

За последние сто лет деньги стали так же банальны, как воздух, вода и пища. Они являются синонимом выживания, и когда выживание под вопросом, люди становятся отчаянными. Из страха они используют самый легкий, быстрый и безопасный способ зарабатывания денег. Они перестают рисковать, учиться и развивать свой потенциал.

Несмотря на то, что деньги занимают такое важное место в нашем обществе, наша образовательная система не решается прямо говорить об их важности. Как упрямый созависимый, который не хочет подумать о том, что он может сделать, чтобы освободиться от сетей алкоголиков, система образования отказывается рассматривать вопросы обучения денежным принципам, этике денег и тому, как в действительности работают деньги.

Иногда мне кажется, что наше общество избегает говорить на денежные темы. Даже, если мы говорим об этом или на телевидении обсуждается эта тема, зачастую используются стерильные возвышенные термины, не отражающие истинный смысл этого понятия. И наша образовательная система, которая несет ответственность за преподавание экономических навыков, продолжает навязывать теме денег имидж коррупции и зла. Не поймите меня превратно. Деньги могут коррумпировать. Но складывается впечатление, что система забывает о том, что деньги еще и часть культуры современного мира, и они могут быть эквивалентны массе хороших вещей, не обязательно материальных, кстати сказать. Говорить о том, что деньги - это всегда

зло и коррупция в мире, который зиждется на денежных принципах, то же самое, что утверждать, что свиньи и картошка способствуют в аграрном обществе коррупции.

Наша социальная система предлагает изначально неверную модель успеха: если трудиться усердно и много, если выполнять все требования, не совершать ошибок и тщательно запоминать все, что вам говорят, то все как-нибудь образуется. Бог простит, если вы станете поступать по собственному разумению или проявите инициативу. Наша система поощряет нашу специализацию и затем обещает хорошую надежную работу.

Может быть, сто лет назад это могло сойти за хорошую идею. Но сегодня просто не существует такой вещи, как гарантированная работа. В нашем быстро меняющемся мире миф о надежной работе жив только благодаря школам и непосредственно самому бизнесу, которые, естественно, осознают истинное положение дел. То же самое можно сказать и о вашем собственном пути к успеху, по вашим собственным правилам, совпадающим, кстати, с тем, чему вас учили. Это устаревшая идея. Как много раз мы карабкались по служебной лестнице. И уже совсем были близки к вершине, как вдруг обнаружилось, что лестница приставлена к стене, которая рушится.

Позвольте мне высказаться предельно просто. Гарантированность возможна, но найти ее теперь можно только в специфической работе. Единственный способ обретения гарантий пролегает через наши собственные знания. Мы должны знать, как деньги работают в нашей жизни. Мы должны знать, как быть гибкими и как меняться и приспособляться, когда это необходимо. Мы должны знать, как приобретать новые навыки и быстро адаптироваться независимо от того, что случится. Если коротко, то мы должны знать, как быть, в первых, универсалом и, во-вторых, специалистом.

Когда я говорю: «Давайте научимся использовать деньги», - я не имею в виду умение манипулировать и эксплуатировать других во имя накопления все большего количества денег. Это всего лишь еще одна форма привязанности, которая не поможет стать счастливее или чувствовать себя в безопасности. Приведу пример.

В середине 70-х бизнес-школы начали учить студентов быть «жонглерами» или так называемыми финансовыми манипуляторами. Вместо того чтобы учить их быть дальновидными бизнесменами, которые создавали бы новые товары и услуги для расширения экономики, их научили эксплуатировать систему. Результатом этого стало падение экономики и возникновение у всех нас новых проблем. Некоторые из этих «жонглеров» закончили свою карьеру в тюрьмах и оставили доверчивых американцев с многомиллионными долгами и убытками.

Такого рода созависимость закономерно привела к экстремально худшей развязке.

Школы бизнеса все еще обучают студентов делать деньги из де-

нег, таким образом, готовя финансовых менеджеров вместо смелых бизнес-менеджеров. Получение больших зарплат и бонусов постепенно становится более важным, чем продвижение по службе. И это оправданно, т.к., став богаче, мы можем сделать больше для общества. А богаче мы сможем стать только, если расстанемся с созависимой дружбой с деньгами и честно научимся тому, как они работают.

Подумайте, каким бы мог стать наш мир, если бы мы учили людей создавать новые товары и услуги вместо финансовой зависимости. Почему бы в нас не вдохнуть новую жизнь в сферу интерпартнерства, которая однажды сделает нашу страну великой, сферу, которая на данный момент кажется умирающей медленной смертью?

Нашим главным союзником в этом может стать образовательная система. Но, как всем известно, у нее большие затруднения. Преподаватели знают об этом, родители знают об этом и студенты знают об этом. Неспособность системы ответить на насущные нужды общества и на необходимые перемены внутри нее неизбежно ведет к краху. В каждом крупном городе народное образование превратилось в микросоциальное государство анархии, где никто ни за что ответственности не несет. Студенты понимают, что их обучают устаревшим вещам. Они знают, что информация, необходимая для их личного выживания в школе не преподается. Большинство из них поняли, что идея работать всю жизнь на одну компанию нелепа. Несмотря на это, имея все наши стереотипы в наших мозгах, мы упорно настаиваем на мысли о том, что выбор профессии нужно делать в подростковом возрасте. Но остановитесь и подумайте хоть немного. Скольким из нас довелось получить практику в компании или индустрии, которая еще не получила своего фактического статуса к моменту окончания нами вуза? И мы говорим сейчас не об ограниченном круге людей, а о миллионах.

Разве удивительно, что учащиеся часто бунтуют не только против школы, но и против общества? Они не глупые, им скучно. Они видят жизнь вокруг себя и знают, что то, что им дает школа, не соответствует окружающей их реальности. Поэтому они пропускают занятия, уходят со школы или мало ею интересуются. Большинство учащихся проходят этот процесс обучения только для того, чтобы получить диплом. Они считают, что диплом - это ключ к следующей двери. К сожалению, многих из них постепенно понимают, что годы, ушедшие на получение аттестата, - пустая трата времени, они не выигрывают ни в чем. Двери, о которых они мечтали, никогда не материализуются, а если это все происходит, вовсе не обязательно, чтобы они открылись только оттого, что у вас есть на руках диплом. И не только высшая школа страдает от этого. Статистика показывает, что среди выпускников колледжей, как никогда ранее в истории, много безработных.

Я встречал слишком многих, кто не понимает, что же случилось с их жизнями. Их мечты еще даже не начинали сбываться. Их доход вовсе таковым не является, и они понимают, что, если дела пойдут так

и дальше, они подойдут к пенсионному возрасту с полной зависимостью от правительственных дотаций, едва сводя концы с концами. Они наблюдают ничтожно малое число людей, выигравших финансовое благополучие. Что касается их самих, они продолжают все усерднее трудиться, в то время как все дальше и дальше отстают. «Что произошло с обещаниями хорошей жизни?» - спрашивают они себя. Ведь они следовали всем тем правилам, которым их научило общество - быть хорошими, делать все, что говорят, усердно учиться и усердно трудиться. Что же пошло не так? Что же, они получают свой урок, объясняющий им, что же пошло не так, но хорошо, ведь этот урок будет ложным.

К сожалению, большинство усердных многообещающих студентов со временем превращается в созависимость от школ и колледжей заноз. Все, что они знают, это, как усердно трудится и поступать, как им в свое время говорили в школе, несмотря на то, что работа более не гарантирована и не оплачивается настолько, чтобы поддерживать бешено растущий уровень жизни.

Единственный способ удержаться в этом постоянно меняющемся мире, это удержаться в знаниях. Наше истинное богатство - в том, что мы знаем. По работе я встретил столь многих, страдающих в нищете людей, «виновных» лишь в том, что не наделали в своей жизни достаточного количества ошибок. Они все еще в плену созависимости от школьных воспитательных тезисов и стараются избежать ошибок любой ценой. И это убеждение держит их в заключении, в плену собственного невежества более чем что-либо еще.

Вместо роста люди, которые вложили свою энергию в недопущение ошибок, стали наркотически зависеть от зарплат. В возрасте тридцати пяти лет они вдруг осознают, что ненавидят или теряют работу только потому, что их умения устарели. У них нет альтернативы, так как они даже не подозревают о своей зависимости или о том, что она делает с их жизнью.

А как же босс? К сожалению такой сценарий устраивает руководство большинства компаний. Компания, состоящая из созависимых заноз, никогда не разовьется до достаточного уровня. В конце концов, ее доходы начнут падать и служащие от верхушки до основания с удивлением обнаружат себя уволенными и так и не смогут до конца понять, как же могло такое произойти, ведь они следовали всем тем правилам успеха, которым их в свое время научили. Служащие и владельцы, оказавшись в такой ситуации, захотят выпутаться из нее, желая разрушить старые принципы, но не будут знать, как это сделать. Не говоря о том, что большинство компаний, пораженных тем же «вирусом», не могут даже вообразить себе какую-либо альтернативу.

Сегодня появляется новый вид бизнеса. Эти успешные новые компании состоят либо из сотрудников-владельцев, либо сотрудников, которые платят за право в них работать. Я знаю, что это звучит абсурдно, - где это видано, чтобы работники платили за право рабо-

тать в фирме? Однако сейчас это уже случается и, похоже, становится будущей тенденцией.

Самые успешные новые компании по недвижимости либо являются собственностью работников, либо работники платят ежемесячно определенную сумму, чтобы принадлежать к этой компании. Старый метод, по которому агенты по продаже недвижимости делили комиссионные с владельцем компании, изживает себя.

Сегодня брокер или агент по недвижимости платит компании, которая рекламирует его услуги по всей стране или хотя бы в районе, в котором он работает. Сам агент занимается бизнесом для себя, тем не менее используя товарный знак компании и получая пользу от широкой рекламы. Но агенты ответственны за аренду офиса, документы, работу с собственными клиентами и ведение бумаг. Они сами оплачивают и телефонные счета, платят за лицензию и визитные карточки.

Ты прослеживаешь нить нашего разговора и уже понимаешь, вероятно, куда она ведет. Они более не живут в ожидании этого хлама - своей зарплаты, они не сидят на неподвижных велосипедах, «нажимая на педали». Они на дороге, в пути, рулят, балансируют и следят за движением. Они ответственны в каждой фазе процесса, который позволяет им жить.

С появлением этих новых структур в бизнесе менее удачливые агенты отмирают. Это бизнес типа «действуй или погибай». В результате работники держат компанию, а не наоборот. И эта схема работает!

На эту идею, чтобы служащие платили за работу в компании, стоит обратить внимание любому бизнесу. Люди хотят сами принимать решения, а не зависеть от босса, контролирующего степень надежности их работы или количество денег, которые они зарабатывают. В нашей компании так и заведено. Не только возрастает прибыль компании и прибыль работников, кроме всего прочего люди просто расцветают.

Наша же система образования все еще учит людей спрашивать: «Где моя зарплата?»

Сегодня каждый из нас платит за то, чтобы образовательная система делала людей бездумными роботами, которые сами загоняют себя в угол экономической созависимости и устаревания без навыков и знаний и без денег. Они остаются зависимыми от постоянной зарплаты потому, что они не знают, как работают деньги.

Я остановился. Мой друг Дэйв сидел, уставившись на меня. Он не выглядел счастливым, но я должен сказать, что он начал выглядеть более интересным, чем когда-либо.

- Ты намекаешь на то, что моя зависимость от системы столь же велика, как зависимость моих служащих от зарплаты? – сказал он.

Я покачал головой.

- Но позволь с тобой не согласиться, на определенном уровне старая система все же работает. Люди продолжают получать чеки. Компании продолжают добиваться этого тем или иным способом.

Место любого, кто потерпел неудачу, тут же занимает другой. Люди могут перемещаться с данной работы на другую. Но я не разделяю твоих чувств по этому поводу. Я вообще не считаю, что все так плохо.

- Позволь мне показать тебе кое-что, - говорю я. Я извлекаю из своего портфеля несколько таблиц, которыми собирался воспользоваться через пару недель на презентации и передаю их Дэйву. На одной из них написано:

«Как мы все расплачиваемся за нашу неадекватную систему образования».

1. Бизнес и правительственные лидеры, которые не умеют думать. Наши бизнес-школы создает МВА, которая изобретательна только в том, что считает успешным, доходы которого уменьшаются. Да он успешен, но только на бумаге. Они предлагают программы финансирования и приобретений, которые впоследствии ведут к скачкам биржевых цен и к краху. Степень МБи-Эй порой - это билет в высшие эшелоны бизнеса, допускающий отсутствие непосредственного опыта работы у своих владельцев. Эти новые лидеры теряют непосредственный контакт со служащими, как с живыми людьми, и бизнес становится лишь механической работой. Верхняя граница компании становится своеобразной душой и совестью компании, которая воспринимает служащих, как беспокойные, но необходимые ресурсы.

2. Эксплуатация ресурсов. Западный бизнес верит только в то, что он может увидеть, потрогать, понюхать и попробовать. Он имеет дело только с осязаемыми объектами такими, как земля, нефть, золото, зеленые насаждения, урожай, техника и т.д. И, соответственно, обучается работать только с такого рода объектами. Он абсолютно игнорирует такие аспекты нашей жизни, как мораль, мотивация, самоуважение, доверие, дух коллективизма. Этому ему только предстоит научиться, тем более что мир неосязаемых вещей более значителен, чем материальные объекты. Одной из причин того, что Япония - сильное государство в финансовом отношении в том, что она использует неосязаемые, но важные аспекты нашей жизни, в то время как мы продолжаем их игнорировать.

Япония не имеет своих природных ресурсов для производства национальной продукции. Японским «секретным оружием», благодаря которому ей удается опережать Запад, являются так называемые неосязаемые ресурсы. Японцы опережают в информации, технологиях, импорте как материальных, так и неосязаемых ресурсов. Они разрабатывают более эффективные технологии для того, чтобы производить продукцию более высшего качества, которую продают затем Западу. Ирония заключается в том, что за те деньги, которые они получают за использование своих неосязаемых ресурсов, они покупают

сугубо материальные объекты в странах за пределами их собственной. Наши бизнес-лидеры и бизнес-лидеры других западных стран в принципе не понимают, как японцы это делают. И не понимают потому, что сами только обучаются тому, что есть материальные, а что - неосозаемые объекты и как их использовать.

3. Нация созависимых заноз. Все больше и больше людей обвиняют правительство в своих проблемах. И постоянно возрастает количество людей, подающих свои кандидатуры в другие компании в поисках лучшей работы и пакетов программ. Случайно я стал свидетелем ресторанного разговора, когда одна дама злорадствовала по поводу нескольких частных компаний, в которых ей довелось поработать, и как она теперь довольна, что нашла государственную работу с большей оплатой, высокой рентабельностью и меньшими обязанностями. Рассказывая об этом, она была счастлива, т.к. почти невозможно, по ее мнению, получить оплату из правительственного бюджета, как ей это удалось, и теперь она чувствует себя намного более защищенной. А мы удивляемся, почему растут налоги в то время, как мы делаем все меньше и меньше. Каждый ищет место с большей оплатой и меньшим объемом работы.

4. Образование, которое не дается тому, кто в нем больше всего нуждается. Те, кого часто наказывали за плохую учебу, впоследствии часто попадали в переделки, и, в конце концов, система начала их игнорировать. Когда им предлагали работу, способную поддержать их на уровне чуть выше прожиточного, их чувство собственной значимости уменьшалось. А когда оно падает, желание и способность работать уменьшаются тоже. Благодаря такой ситуации появились сотни тысяч семей, очень зависимых материально и безо всякой надежды на лучшее будущее. Под влиянием таких обстоятельств возросла преступность. Как сказал Джесси Джексон во время беспорядков 1992 года в Лос-Анджелесе, среда ужасающей нищеты и безнадежности чаще всего приводит к тюрьме. Таким людям нечего терять, и в результате совершения преступления у них, как они считают, появится все необходимое.

- Ты видишь, - сказал я Дэйву, как только он закончил чтение этих параграфов. - Как только ты начнешь рассматривать проблему с позиции всех возможных аспектов, ты начнешь понимать, что каждый из нас только выиграл бы, если бы мы начали обучать принципам работы денег.

- Я думаю, я начинаю понимать, куда ты клонишь, - сказал он.

- Ты знаешь, я всегда вспоминаю об одной истории, произошедшей с Генри Фордом, когда говорю с людьми о деньгах и о ценности неосозаемого. Как тебе известно, Форд был миллионером еще в те времена, когда миллион еще был деньгами. Однажды кто-то спросил его о том, что он станет делать, если все потеряет. Он ответил, не задумываясь: «Я все верну меньше, чем за

пять лет». Как мог он этого добиться? Он действительно бы мог это сделать потому, что знал, что его истинное богатство не в количестве долларов на его счету, и даже не в наличии заводов и прочих материальных благ, которыми он владеет. Его истинное богатство находится у него между ушей: неосязаемые, невидимые знания о принципах работы денег. Из всех сфер знаний отсутствует в системе школьного образования именно эта сфера.

До тех пор, пока наша образовательная система не перестанет наказывать за ошибки и до тех пор, пока тему денег не внесут в учебные планы, люди будут продолжать жить, как созависимые занозы. Они не будут развиваться и не начнут мыслить до тех пор, пока единственным интересующим их вопросом будет: «Давайте я заполню ведомость».

Дэйв перебивает и заканчивает за меня:

- Где моя зарплата?

- Хорошо, - говорю я. - Где моя зарплата?

Глава 6

ЕСЛИ Я ЗНАЮ ОТВЕТЫ НА ВСЕ ВОПРОСЫ, ЗАЧЕМ МНЕ ДУМАТЬ?

Человеческим существам дана левая нога и правая нога, чтобы совершать ошибки сначала с левой, потом с правой, снова с левой и далее в том же режиме.

Р. Букмейстер Фуллер

Когда мне было десять лет, со мной произошла история, которую я никогда не забуду. Учительница вернула мне результаты викторины с низкой оценкой. Я был очень удивлен. Оказывается, я неправильно ответил на десять вопросов из десяти. Сейчас я не помню всех вопросов викторины, но один я запомнил. Вопрос был такой: Джанни пошел в магазин, чтобы купить маме муку. В магазине он нашел пакет муки весом в один паунд и стоимостью 35\$ и пакет весом в 5 фунтов стоимостью 150\$. Какую муку лучше купить?

Я ответил, что было бы желательно, чтобы об обоих пакетах была дана исчерпывающая информация. Я помню, что написал что-то об условиях типа уровня потребления семьи, условий для хранения, так как моя мать несколькими днями раньше выбросила пакет муки, полный жучков, и сколько денег было у Джанни на тот момент. Я даже помню, что гордился собой после окончания теста потому, что чувствовал, что я действительно хорошенько продумал свои ответы.

Учительница так не считала. Хотя она пыталась быть вежливой, выслушивая мои объяснения, ее нетерпение было очевидным. Она встала, показывая на правильный ответ, который четко гласил: правильный ответ - пятикилограммовый пакет и никаких «если», «и» и «но».

Зная, что у меня абсолютно нет шансов, я все же спросил ее, не могу ли я заглянуть в книгу в раздел верных ответов. Как и ожидалось, она ошеломленно посмотрела на меня и сказала: «Не будь глупцом, ведь ты тогда узнаешь все правильные ответы».

«Нет, не узнаю, - ответил я. - Потому что моих ответов там нет. Если бы у меня была ваша книга, я смог бы узнать все эти ваши, так называемые, правильные ответы, но в действительности я бы не узнал ничего. И я бы был как вы!»

Мое последнее замечание быстро положило конец нашей дискуссии. Я был препровожден в директорский кабинет, и был удивлен тем, как меня распекали, не давая вставить ни слова. Что с ними не так, удивлялся я. Неужели они не понимают моей позиции? И уже значительно позднее я понял, что они всего лишь исполняют инст-

рукцию не создавать шума, принимать «правильный» ответ, данный учителем, все запоминать и стремиться получить хорошую оценку. Между тем ко мне приклеился ярлык «дисциплинарная проблема» из-за постоянных вопросов и поисков ответов, ярлык, который следовал за мной все школьные годы.

Когда я пришел домой, затравленный школой, я осмотрительно решил показаться отцу на глаза. К моему удивлению он просто посмотрел на меня и начал смеяться.

«Сын, - сказал он. - Я слышал о твоём споре. У тебя хорошая голова на плечах. Я рад, что ты используешь ее не только для ношения шляпы».

Это был абсолютный сюрприз. Я думал, я получу хорошую взбучку. Почему бы человеку, который станет главой системы образования штата Гавайи, понадобилось огорчаться из-за дисциплины своего сына? Но как раз тогда, когда я был близок к тому, чтобы открыть свой рот и кое-что сказать, глаза отца стали печальными и железные нотки появились в его тоне.

«К сожалению, сын, - сказал он. - Учителя должны следовать законам нашей образовательной системы. Требование того, чтобы студент знал только один правильный ответ - основополагающее требование системы. Так намного легче тестировать и оценивать студентов. Учителя не виновны, они всего лишь делали то, чего требовала система».

Оглядываясь назад, я понимаю, что должен благодарить эту учительницу. Этот спор возымел большое влияние на мою последующую жизнь. Я перестал воевать с учителями, но я продолжал задавать вопросы. Возможно, это было частью моего упрямства, но я благодарен судьбе за этот урок. Я стал много читать в поисках ответов на свои вопросы. Эта стычка с учительницей даже научила меня быть более вежливым. Хотя учителя все еще меня боялись.

Несколько лет назад я обсуждал с группой бизнесменов ценность умения задавать точные вопросы. Джентльмен в зале сказал мне, что причина моего особого интереса к постановке вопросов в том, что я с Востока. Это была в основном кавказская аудитория. Я дипломатично предположил, что он, должно быть, посмотрелся Дэвида Кэрэдина по телевизору, когда этот старый мудрый мастер Конг-фу задает своим ученикам вопросы типа: «Хрэхсхппер, а что значит, когда голубая цапля чешет свой клюв?»

После того, как смех стих, я заметил, что дети всех рас и происхождения очень любят задавать вопросы - часто по теме, раздражающей их родителей. Вопросы рождаются из естественной потребности знать. Родители порой бывают первыми, кто разрушает эту любознательность. Дальше она уменьшается с получением формального образования, так как система предполагает наличие готовых ответов, навязываемых ребенку. И, в конце концов, детская потребность в творчестве бывает уничтожена. Вот почему прохождение ребенка сквозь нашу

образовательную систему всегда напоминает мне процесс превращения бабочки в нелепую гусеницу.

Наше общество и в особенности наша образовательная система настаивают на существовании только одного правильного ответа, однозначно убеждая студентов в том, что остальные ответы являются неверными. Это предотвращает потенциальную возможность того, что студент сам начнет задумываться над тем, действительно ли ответ, предложенный системой, единственно верный. К возрасту шестнадцати-семнадцати лет мы становимся полностью убежденными системой в том, что заучивание - это и есть знание. Заучивание - всего лишь слабый заменитель процесса мышления. Всякий раз, когда я спрашиваю аудиторию, что из выученного в школе они помнят и сейчас, поднятые в зале руки свидетельствуют о том, что большинство помнит меньше пяти процентов тех знаний, которые им дала школа. Один психолог, присутствующий в моей аудитории, однажды сказал что все, что средний человек удерживает в голове через много лет после окончания школы, можно было бы преподавать ему за три недели.

Когда учитель спрашивает: «Когда Христофор Колумб переплыл синеву океана?» - все учащиеся отвечают: «В 1492 году». Учитель рад тому, что ответ учащихся совпадает с ответом в учебнике, и учащиеся рады тому, что они правильно ответили и знают, что их не накажут за ошибку. Но выучили ли они что-то особенно ценное? И нужно ли было кому-то думать? Нет. В этом и заключается проблема.

Вместо того чтобы задать вопрос, на который есть один определенный ответ, давайте представим, что учитель задал такой вопрос:

«Как Колумб уговорил команду плыть с ним, когда большинство людей в то время верили, что земля плоская и что можно было доплыть до ее края и упасть?» Действительно, этот открытый вопрос не относится к стандартизированному формату «правильно - неправильно», которые предпочитают учителя, но он требует мышления.

Ограничивая размышление студентов о дилемме правильно - неправильно, мы разрушаем их природную любознательность, подавляем энтузиазм и убиваем способность к творчеству. Длительный процесс утилизации собственных способностей провоцируется не только скукой. Причина также в том, что нас обучают быть зависимыми от авторитетов и от их моделей правильного ответа. Это, без сомнения, удерживает студентов от полного раскрытия их потенциала, способного принести жизненный успех.

Важно помнить о том, что учителя не только обучают нас в рамках системы, но и сами являются ее продуктом. Когда я слышу, как учителя жалуются на свои условия работы и низкую зарплату, я задаю им один вопрос: «Почему же Вы терпите?» Точный ответ - это:

«Потому что я люблю учительскую работу».

Мой следующий вопрос такой: «Как вы смогли бы преподавать и зарабатывать больше денег?»

И чаще всего ответы такие: «Найти работу с неполным рабочим

днем», «Продавать недвижимость» или «Выйти замуж за деньги». Многие шутливо добавляют: «Выиграть в лотерею». Эти ответы я слышал слишком часто и раньше. Редко попадаются оригинальные идеи.

Когда я спрашиваю: «Что бы вы еще, кроме сказанного, могли бы сделать, чтобы зарабатывать больше денег?», они отвечают: «Это невозможно» или «Не получится».

По мере того, как продолжаются эти беседы, мы начинаем видеть, что настоящая проблема имеет мало общего с выбором, который существует или отсутствует у учителя. На самом деле проблема в неспособности творчески думать и быть изобретательным.

Когда я разговариваю с учителями, я Неохотно сообщаю им, что стал финансово независимым благодаря преподаванию - профессии, которую я тоже очень люблю. Когда я все же это говорю, то обычно в ответ вижу застывшие, стеклянные взгляды. Многие из людей, с которыми я беседую, не могут поверить, что можно стать богатым, будучи учителем. Я представляю, что их пустые взгляды сравнимы со стеклянными взглядами, которые они сами часто получают от своих скучающих учеников.

Несколько лет назад у меня была подруга, в колледже которой профессор литературы искренне считал, что только его интерпретация классики является единственно правильной. В результате на своих лекциях он никогда не оставлял времени для дискуссий. Когда класс начал читать «Моби Дика», книгу, за которой даже сам ее автор признавал право быть истолкованной по-разному, наш профессор по-прежнему настаивал, что его интерпретация лучшая и единственно приемлемая. Он предупреждал, что все, кто досконально не выучит его лекций, получат на экзамене плохую отметку. Найдя такой курс скучным и вредным, моя подруга пошла к профессору, и попыталась ему объяснить, что, требуя от студентов механического заучивания, он по существу не позволяет их мышлению развиваться самостоятельно. Он ответил: «По вашему это не я изучал литературу все восемнадцать лет и могу позволить, чтобы студенты объясняли мне смысл тех или иных произведений?»

Для меня нет сомнений в том, что существуют люди, допускающие единственный вариант правильного ответа. Такая концепция существенно облегчает жизнь, но является довольно поверхностной. Жаль, что в жизни находится парочка непростых вопросов. Таких, например, как: «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» Привычный ответ таков: «Учителем». А теперь спросите: «Как можно быть учителем, зарабатывающим миллион долларов, преподавая?» Этот вопрос требует тщательного нетрадиционного обдумывания, а не механической реакции. Проблема в том, что если бы позволили доктрине современного образования значительно внедриться в ваше восприятие, вы не почувствуете разницы между заучиванием и мышлением.

До тех пор, пока мы четко не разграничим эти два понятия, мы

будем продолжать проживать свои жизни, постоянно оглядываясь в поисках «правильного» ответа на вопросы, которые никак этого не предполагают. Конечно, мы знаем многих, кто может быть только себе благодарен за то, что у них все единственно «правильные» ответы. Их парадигма «Я прав» мешает им отыскать истину. В глазах окружающих они выглядят обычно узколобыми и самоуверенными.

Истинная угроза заключается в том, что, думая, что мыслим, мы на самом деле выдаем заученные штампы. Я думаю, что Генри Форд охарактеризовал эту тему полнее, когда сказал: «Думать - самая трудная работа из всех существующих, - поэтому так мало людей занимается ею».

Самое печальное, что те, кто всегда «прав», не представляют себе существования нескольких вариантов правильных ответов. Это и не удивительно при наличии нашей системы образования. Проблема в том, что такое мировоззрение ограничивает способность человека приобретать в течение жизни новый опыт. Это как раз те, кто в конце недели немедленно восклицают: «Где моя зарплата?»

Одной из серьезнейших проблем, с которой мы сегодня сталкиваемся, является тот факт, что бизнес-структуры, социальные организации, школы и правительство в большинстве своем состоят из бездарных, инертных людей, которые были очень успешны в учебе. Они абсолютно удовлетворяли систему. Они часто признавались интеллектуальной элитой потому, что соглашались идти в ногу с системой. Но мир меняется, и заучивание правильных ответов больше не помогает в большинстве случаев. И, тем не менее, очень многие по-прежнему их придерживаются, несмотря на то, что они являются формальными и устаревшими. Эти «превосходные» лидеры ведут бизнес, правительство и даже собственные семьи к неизбежному краху потому, что не могут мыслить творчески. Они полны чувства собственной значимости, однако в действительности являются примерами трагического краха существующей системы.

Что значительно ухудшает ситуацию, так это тот факт, что многие из этих образцов образования думают, что умеют мыслить. В основном они повторяют услышанные от других идеи. Они - не более чем роботы, которые записывают и воспроизводят услышанное. Они надежны только в одном - в том, что как сумасшедшие, вращают педали стационарных велосипедов, которые прочно вросли в свои основания и не сдвинулись ни на дюйм со своего места.

Достаточно преуспевающие люди думают, обычно не из школьного опыта, что большинство вещей требуют многостороннего подхода. Они обнаружили, что, принимая в качестве верного единственный ответ, они ограничивают свой потенциал. Многие неудачники застревают в работе, удивляясь, почему им так каждый день не везет, совсем не так, как в школьные годы, когда они в точности выполняли то, что диктовалось системой. Из-за того, что студенты часто слепо впитывают «правильные» ответы, идея изменения системы воспри-

нимается как вызов. Однажды усвоенный урок слепого подражания заставляет людей становиться слишком сдержанными, боящимися спросить о чем-либо своих начальников.

И последнее, - наша образовательная система диктует студентам, а не поддерживает в них способность самостоятельно мыслить. Она требует, чтобы они запоминали то, что нужно системе, вместо того, чтобы обучать их решению собственных проблем и развивать врожденные творческие способности. Говоря другими словами, заимствованными из древней притчи, она снабжает рыбой, а не навыком ее ловли. Это означает существование миллионов интеллигентных людей, имеющих все правильные ответы и не умеющих думать. Как результат, они оказываются загнанными в эмоциональную, профессиональную и финансовую ловушку.

Система ворует у них их способность думать.

Хорошие новости заключаются в том, что в силах каждого из нас изменить это положение. Такое изменение может начаться с мужественного отказа от уроков, усвоенных в прошлом и допущении мысли о том, что правильных ответов может быть несколько. В качестве напутствия я хочу напомнить слова Букминстера Фуллера, с которыми я полностью согласен и с которых начал эту главу: «Человеческим существам была дана левая нога и правая нога, чтобы идти не туда с левой ноги, затем с правой, затем снова с левой и дальше в том же режиме».

Глава 7

ДЕНЬГИ ЕСТЬ ЗЛО

Вы должны решить, вы хотите делать деньги или искать смысл жизни, потому что это исключительно разные занятия.

Р. Букмейстер Фуллер

«Деньги - это грязь».

«Люди, имеющие деньги - жадные».

«Бизнесмены - хулиганы».

«Любовь к деньгам - корень всего зла».

Когда я рос, я слышал много фраз типа этих и сейчас еще слышу их. Без сомнения, тема денег действительно «горячая». И по той причине, что эта тема противоречива и эмоционально взрывоопасна, я откладывал начало этой книги много лет. Как преподаватель, я уже мог представить себе возгласы типа: «Как вы посмели пачкать священный храм знаний этой грязной темой!» Но теперь всем становится очевидным, что наше невежество в отношении денег является причиной несчастья людей. Поэтому я решил продолжить писать эту книгу и не беспокоиться о том, что скажут мои критики после того, как ее опубликуют.

Когда я был ребенком, мне не потребовалось слишком много времени, чтобы почувствовать соблазн в деньгах. В возрасте двух лет меня наказали за то, что я положил в рот пенни. Я не знал, что означали слова «грязный» и «подавиться», но я обнаружил кое-что другое. Я быстро почувствовал эмоции в голосе своей матери, когда она отчитывала меня за эту вещь у меня во рту под название пенни. С того дня я узнал, что должно быть что-то особенное или магическое в деньгах, раз моя мать не выбросила пенни, как выбрасывала в мусорное ведро все «грязное», что я клал себе в рот. Она осторожно положила его в надежное место.

Сила денег продолжала завораживать каждый раз, когда мои бабушка и дедушка давали мне кусочек бумаги с зеленым оттиском. Я понял, что такие кусочки бумаги имеют особенную силу, потому что все вокруг меня ахали и восклицали, как мне повезло, когда я их получил. Я не помню свою первую покупку, но я, должно быть, наслаждался ею. В четырехлетнем возрасте я помню, выудив откуда-то деньги, я понял, что они позволяют раздобыть все то, что мне так хотелось иметь.

Но за этим последовала полнейшая растерянность. В действительности я не понимал, что это такое - деньги. Они были окружены ореолом таинственности. Я знал только, что я хочу их.

Я помню, как меня отругали за то, что я попросил денег у ба-

бушки. Вот тогда впервые услышал слова «неблагодарный» и «жадный». Я не знал точного значения этих слов. Но я почувствовал, что сделал что-то плохое, и это пугало меня. Я не хотел быть «плохим» мальчиком и не хотел, чтобы мои родители злились на меня. Я просто хотел игрушки и другие вещи, которые я знал, можно было купить за деньги. Я не понимал, как может быть плохим то, - что позволяет людям становиться счастливее?

Мое недоумение возросло, когда я впервые увидел чековую книжку. Мне было около восьми, когда я обнаружил, что вместо наличных мои родители могут на любую сумму выписать чек. Людям не нужны наличные деньги, они нуждаются в чеках. Я помню, как однажды попросил свою мать купить что-то для меня. Она ответила: «У меня нет денег».

«Ну, тогда выпиши чек», - сказал я. В те времена я научился торговаться. Мои родители охладели мой пыл и попытались объяснить, как работает банковская система. Мое непонимание только возросло, но я точно решил рано или поздно во всем этом разобраться.

Не так давно, глядя на рекламный щит фешенебельного магазина с надписью «Оставьте чек», я с улыбкой вспомнил попытки моих родителей объяснить мне банковскую систему.

В возрасте девяти лет я решил взять дела в свои руки. Я получил свою первую работу. Каждую субботу за десять центов в час я раскладывал и протирал консервы в продуктовом магазине. Я решил, что единственный путь к знанию о деньгах лежит через собственный опыт их зарабатывать.

Со времен моей первой работы я потратил большую часть жизни на то, чтобы не комплексовать насчет денег. Многих людей в нашем мире смущает тема денег - даже тех, у кого их достаточно. Я убежден, что это смущение порождает большинство мировых проблем.

Пугающая тенденция заключается в том, что большинство людей владеющих внушительными денежными суммами - банкиров, биржевых брокеров, администраторов и политиков - часто смущается наличием денег больше, чем кто-либо. Если вы сомневаетесь, просто взгляните на финансовое положение банков, ассоциаций и других бизнес-структур. Невозможно отрицать, что там, где много денег, много смущения, жадности и, к сожалению, зла.

Первый урок, который мы обязаны выучить, заключается в том, что сами по себе деньги не являются злом. Это просто инструмент, как, например, карандаш. Карандаш можно использовать для написания прекрасного любовного письма и жалобы, из-за которой последует увольнение. Когда конструировали карандаш, его сделали таким, что он стал удобен для письма и для попадания острым концом в глаз. Дело не в самом предмете, а в мотивации человека, держащего в руках карандаш или деньги.

Мне нравится, как по этому поводу высказался Айк Реверенд, южный баптистский проповедник: «Не деньги, а недостаток денег

является корнем зла».

Мы не можем более удерживать людей в их невежестве. Деньги - это только инструмент бизнеса, - а какая же деятельность не ассоциируется с бизнесом тем или иным способом? Церкви, благотворительные организации, компьютерные компании, правительство, музыкальные магазины, музеи, школы, военные заводы, спортивные команды, фамильные дома... этот список можно продолжить до бесконечности... и это все бизнес. Деньги приходят и деньги уходят, и в какой бы сфере это не происходило, мы говорим о бизнесе. Я знаю людей, которые ненавидят бизнес и все, что с ним связано. Но такие чувства - ничего более, нежели следствие невежества и смущения, но никак не наше знание о предмете.

Мы нуждаемся в некотором эксперименте. Почему бы нашей образовательной системе не проделать хотя бы ничтожную работу по обучению нас принципам работы денег? Почему наши учителя противятся такому обучению? Почему те, кто осведомлен в этом вопросе, продолжают поддерживать старый миф о том, что в деньгах есть что-то грязное? Может ли быть, чтобы люди сами никогда не слышали противоположного мнения? Если это правда, мы отчаянно нуждаемся в переменах. Прямо или косвенно наше бесконечное невежество представляет угрозу значительного ущерба для поколений людей.

Как добиться успеха в деньгах

Позвольте сказать, что 20% студентов окончивших высшую школу и разбирающихся в денежных вопросах, вполне довольных своим финансовым положением. Без сомнения это значительное достижение и некоторые могут сказать, что это хороший процент успеха. Но как же можно считать хорошим такое положение, если 80% продолжают испытывать смущение в вопросах, касающихся денег, и продолжают влачить бессмысленное существование.

Наиболее серьезные последствия игнорирования темы денег при школьном обучении чаще всего начинают проявляться лет через двадцать после окончания школы. Тогда большинство начинает замечать, что их карьера приостанавливается, а мечты не сбылись и не сбываются. Напряжение, разочарование и раздражение продолжают накапливаться по мере приближения к пенсии. Для многих людей, особенно для совсем юных, пенсия представляется кошмаром, а не мечтой, потому что они просто никогда не слышали базовых денежных принципов.

Существуют ли печальные факты, подтверждающие мои худшие опасения по поводу того, как невежество в области денег отражается данными Американского Департамента Здоровья и Социального обслуживания, только четверо из ста американцев достигают финансовой независимости.

Более того, из ста человек, которые начали свою карьеру, к шестидесятипятилетнему возрасту 25% умирает, 20% имеют доход ниже прожиточного уровня и 51 % имеют доход выше прожиточного уровня, но не превышающий 35 тысяч годовых. Из тех, кто составляет этот 51% большинство может быть описано как:

- а) страдающих финансово, но стесняющихся попросить помощи;
- б) получающих помощь в семье;
- в) зависящих от разного рода правительственной поддержки.

Эта схема описывает в основном конец 80-х - начало 90-х годов. Можете сами себе представить, какая картина предстанет, когда мы будем приближаться в своем анализе к концу 90-х годов. Все это иллюстрирует, насколько неподготовленными финансово мы приходим в жизнь.

Что же мы могли бы предпринять для того, чтобы критериями оценки успеха образовательной системы стали не степени и отметки, а жизненная польза, которую эта система способна принести.

Принципы получения денег удивительно просты. Вы не обязаны быть интеллигентным или хорошо образованным, чтобы быть богатым. И доказательства этого не требуются. Многие из вас знают хотя бы одного богатого человека, который и не образован, и не умен. Вообще, судя по числу бедных профессоров и академиков, высшее образование должно быть на самом деле препятствием к финансовому успеху.

Я многое узнал о деньгах за эти годы, и я не сомневаюсь в том, что финансовый успех требует очень мало знаний. Если вы закончили II степень обучения, у вас достаточно образования, чтобы стать миллионером. По-настоящему богатые люди - не те, кто добился богатства, занимая и манипулируя другими - это те, кто придерживался строго определенных принципов.

Описание базовых принципов, по которым работает механизм денег, не входит в задачу этой книги. Но для тех, кто хочет обладать этим искусством, я бы очень порекомендовал книгу Джорджа Клейсона «Самый богатый человек в Вавилоне». Это чудесное пособие для начала. А пока можете мне поверить, что те вещи, которые вам нужно усвоить для того, чтобы стать миллионером, не сложнее правил Монополии. Вы, конечно, можете спросить, если принципы действительно столь просты, почему же в таком случае их не преподают в школе? Вот четыре возможных объяснения.

Первое возможное объяснение

Если бы все знали принципы денег, образованию пришлось бы отказаться от своей самой большой лжи - нужно ходить в школу, чтобы иметь успех. Эта ложь могла бы быть самой удачной в истории рекламы. Люди продолжают верить в нее, несмотря на избыток свиде-

тельства об обратном действии. Никто еще не доказал, что существует прямая связь между формальным образованием и успехом. Как раз наоборот.

Огромное число преуспевающих людей были посредственностями в школе. Авраам Линкольн имел менее года формального образования. Гарри Труммен никогда не посещал колледж. Джордж Бернард Шоу, обладатель Нобелевской премии по литературе, покинул школу в возрасте шестнадцати лет, как и премьер-министр Англии, Джон Мэйджер.

Я получил степень по окончанию колледжа, но мои финансовые успехи никак с этим не связаны. В действительности, многое из того, что я выучил, начиная со второй ступени школьного обучения, было мною пересмотрено прежде, чем я достиг того успеха, которым я наслаждаюсь сегодня.

Второе возможное объяснение

Если бы люди знали принципы действия денег, школы не смогли бы больше использовать тактику страха как мотивацию к учебе и зазубриванию ненужных, скучных предметов.

Третье возможное объяснение

Бизнес мира потерял бы свой дешевый труд. Если бы все понимали, как обращаться с деньгами, они бы легко сделали все, что хотели, или все, что им нужно без того, чтобы становиться работниками. Не было бы больше рабов зарплаты, и компании, которые еще зависели от них, должны были бы закрыть свои двери.

Четвертое возможное объяснение

Система образования просто не знает о принципах действия денег. Могу ли я это доказать. Я и есть само доказательство. Я - профессиональный учитель. Мой бизнес - образование. Я мог бы спокойно отправиться на пенсию в возрасте сорока трех лет исключительно благодаря моей учительской зарплате. Да, я не слонялся без дела, разъезжая в круизы или посещал пригородные клубы. Почему? Потому что я люблю то, что я делаю, и я никогда это не брошу. Я ненавижу скуку. Только благодаря знанию принципов бизнеса и денег, будучи учителем, я часто в неделю зарабатывал больше многих учителей, зарабатывающих столько же за три года.

Бедность - истинная причина многих зол.

Вы только представьте себе, каким бы чудесным мог стать мир, если бы каждый понимал принципы работы денег, если бы не было

больше ни смущения, ни ненависти вокруг них. Стало бы меньше преступлений, как уличных, так и преступлений в среде бизнеса и правительства. Все виды преступлений уменьшают благополучие каждого из нас, без сомнения способствуя появлению отчаявшихся людей, опускающихся на самое дно и становящихся в свою очередь способными на преступления. Мы строим все больше тюрем на деньги налогов. Тюрьмы - массовые поставщики новых преступников, и их также вполне можно было бы рассматривать как «начальную школу» преступления. 70% заключенных, содержащихся в федеральных тюрьмах, выйдя на свободу, снова совершают преступления, и снова возвращаются в тюрьму на повторный срок. Были ли они успешны в своих финансовых делах? Недавние исследования, проводившиеся в этой области, показали, что средний уровень заработка криминального населения составляет одну треть от низшего нищенского уровня бедного населения страны. Может ли стать возможной ситуация, при которой мы обнаружим лишь несколько преступников в тюрьмах, значительно меньшее количество преступлений и жадности в бизнесе и правительстве, если начнем обучать своих детей принципам работы денег.

Кто руководит в курятнике?

До недавнего времени образование, касающееся денег, было личным делом каждого. Единственные организации, занимающиеся обучением населения кредитам и сбережениям - это банки и различные финансовые институты. Но если мы посмотрим на отчеты этих банков, становится очевидным, что этим учителям самим еще нужно многому научиться перед тем, как давать советы людям. Разрешение банкам обучать массы кредитам похоже на разрешение лисице охранять курятник.

Если мы избавимся от предрассудков о том, что деньги - олицетворение зла и грязи и начнем обучать детей в соответствии с их точным назначением, в последующие тридцать лет мы получим нацию, значительно более защищенную финансово, более толковое правительство и бизнес, всего несколько людей, зависимых от правительственных дотаций и более сильную национальную экономику.

Давайте не будем забывать, что первойшей задачей народного образования является обучение людей базовым навыкам успешного функционирования в обществе. Если это осуществлять не удастся, значит, что-то существенно не так с системой.

С чего же начать перестройку общества так, чтобы наши мечты о счастье и богатстве реализовались? Ответ очень прост. Мы должны начать с пересмотра вопроса денег не как источника всех зол, а как базового инструмента, принцип действия которого должен быть понят каждому студентом. Держать молодое поколение в невежестве в

вопросах денег в современном обществе равноценно отсутствию навыков возделывания почвы, посадки и сбора урожая в аграрном обществе.

Эта простая коррекция базового восприятия денег способна произвести чудеса. Не то, чтобы наша ответственность на этом закончилась - далеко не так! Но изменив свое восприятие таким образом, мы откроем двери в целый мир новых возможностей, мир, не разделенный больше на имеющих и не имеющих. Мы не можем назвать наше общество ответственным до тех пор, пока честно не признаемся, что делаем все возможное, чтобы обучить и растолковать всем принципы денег. Такое обучение начнется с осознания того, что истинное зло не в деньгах, а в незнании принципов их работы.

Глава 8

ЧТО ЕСТЬ ФИНАНСОВАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ?

Деньги сеют деньги, и первая гиней достаточно тяжелее, чем второй миллион.

Джин Джекис Рузиа (1754)

Что есть защищенность?

- Высокооплачиваемая работа? (Достаточно денег, чтобы полностью удовлетворить ваши желания и потребности).
- Работа на правительство? (Возможно, вас никогда не уволят).
- Работа на большую корпорацию? (Высокие доходы и много свободных кабинетов для продвижения по службе).
- Деньги в банке? (Приятно иметь сбережения на случай, если что-нибудь пойдет не так.).
- Инвестиции в акции и облигации (Сверхприбыль без сверхурочных).
- Пенсионный план? (Чудесно заглянуть вперед, в тот день, когда больше не нужно будет работать).
- Медицинское страхование и страхование жизни? (Если вы заболеете или получите травму, ни у вас, ни у ваших близких не будет причин для финансового беспокойства).
- Работа на маленькую компанию? (Где все друг друга знают, и вы трудитесь сообща, поддерживая друг друга).
- Работа на себя? (Больше контроля за собственной финансовой жизнью).
- Брак с кем-нибудь богатым? (У вас больше никогда не будет болеть собственная голова из-за необходимости делать деньги).
- Наличие ружья в вашем доме? (Полицейский департамент так перегружен, самооборона становится жизненно необходимой).
- Владение недвижимостью? (Ваше право на собственность свидетельствует о том, что вы никогда это не потеряете).
- Охранная система против взломщиков? (Вам надо защитить то, что вы имеете).

Все это традиционные вещи, которые помогают людям чувствовать себя более защищенными. Проблема в том, что ни одна из них не дает железной гарантии. То, что надежно сегодня, может рухнуть завтра. А что тогда гарантированность, если не иллюзия? В безнадежности люди обращаются ко всем вышеперечисленным источникам защищенности, не зная, что еще предпринять. И, в конце концов, со временем, пойманные на крючок тем или иным атрибутом надежности, прекращают поиски реальных гарантий.

«Готовим к высокооплачиваемой работе и защищенному будущему», - громкогласно заявляет коммерческое радио, приглашая поступать в медико-технические школы. Разъезжая в карете вдоль улиц Сан-Франциско в предобеденные часы, мое воображение рисовало улицы, заполненные толпами мужчин и женщин в черных костюмах, расталкивающих всюду снующих нищих. Я удивлялся, кто чувствует себя в большой безопасности - эти нищие или славные бойцы корпоративного фронта. Всматриваясь в их лица, работающих и неработающих, было трудно найти среди них хотя бы одного, кто бы выглядел защищенным. Каждый выглядел, по крайней мере, немного испуганным.

Шел 1981 год, и я, как никто, ощущал на себе груз полной незащищенности. Я потерял все, подверг риску собственность своего отца и находился в стадии полубоморочного откапывания себя из глубокой финансовой пропасти, предпринимая отчаянные попытки спасти тонущую компанию.

Только одну вещь я четко осознавал, приходя в чувство после обрушившегося на меня удара. И эта вещь заключалась в том, что я не знаю ни одного ответа. Я решил учиться на собственных ошибках. Я всегда претендовал на то, что все знаю, и вот теперь мне предстояло открыть, чего же я не знаю.

Я поклялся овладеть искусством бизнеса. Я понимал, что если я им овладею, я более не буду рабом работы и стабильности в экономике. Если я действительно хороший бизнесмен, я смогу делать деньги из чего-нибудь. И если я смогу из чего-нибудь делать деньги, я смогу удовлетворить свое сердце, свою душу и свое дух. Если я действительно хороший бизнесмен, я смогу сделать свой уникальный вклад в этот мир. Это будет величайшим из всех удовольствий.

Это было довольно суровое решение - предпринять обучение вместо того, чтобы делать доллары, как делало большинство моих друзей в эти шумные 80-е. И я обнаружил, что на этом тяжелом поворотном пути моей жизни, я должен вложить всю свою энергию не в зарабатывание, а в обучение. На какой-то миг я осознал свой высочайший приоритет, гораздо более важный, чем деньги. Даже если у меня будет значительно меньше денег, чем у моих друзей в течение первых нескольких лет, мое истинное богатство (знание) будет неуклонно увеличиваться, и так будет происходить до конца моей жизни.

Пока я подрастал, я выучивал все об инвестициях. Я узнал, как

делать деньги из денег. Когда моя мама советовала мне усердно учиться с тем, чтобы получить хорошую работу, я не слушал ее. Я был уверен в том, что все это уже знаю. Я разбогатею через инвестиции. Как бы то ни было, инвестиции не сделали меня продуктивным многообещающим членом общества. К 1977 году я чувствовал себя некомпетентным и не реализовавшимся. Тогда я решил стать бизнесменом и принялся строить бизнес. Вначале все было замечательно, но потом я прогорел. Было бы легко сказать, что я потерпел крах из-за обмана моего партнера, который просто сбежал со всеми деньгами. Но не в этом была истинная причина. Я потерпел неудачу, потому что я продолжал действовать так, как будто знал все ответы. Какие бы внешние факты не способствовали моему падению, в глубине души я знал, что потерял свои деньги потому, что не хотел признать для себя необходимым знать о бизнесе больше. Мое высокомерие стоило мне очень дорого.

После того, как я потерял свою компанию, мне сделали несколько выгодных предложений по работе. Я рассмотрел их очень внимательно. Хотя деньги были предложены хорошие, учитывая мои проблемы с банками и кредиторами, я все же отклонил каждое из предложений. Вместо этого я продолжал свое образование, вложив все, что можно в обучение тому, как стать совершенным бизнесменом.

Но это еще не все, чему я учился. Часть моего открытия состояла в том, что для того, чтобы быть хорошим бизнесменом, я собирался стать человеком более открытым и добрым. После четырех лет в морской академии и шести лет в Морском Офицерском Корпусе я стал довольно суровым. Я обращался с людьми своей компании так, как если бы они были бойцами военного подразделения. Я вел себя отчужденно не только со своими партнерами, но и с моей женой, которая покинула меня.

К 1984 году я стал немного более цивилизованным в обоих моих бизнесах и в личной жизни. Тогда я встретил свою жену Ким, на которой я женился в 1986 году. В 1987 году мы праздновали самое важное финансовое событие в нашей жизни с тех пор, как я потерял компанию. Наконец-то график моего успеха достиг нулевой отметки. Мы дико радовались. Это была новая веха. Вы можете спросить, почему мы праздновали появление нулевого показания? Потому что в течение нескольких лет мы наблюдали показания гораздо ниже нулевого уровня, и ноль на этом фоне выглядел достаточно оптимистично. Наконец-то мое имущество равнялось тому, чем я владел.

Пять лет спустя, изучив фундаментальные принципы бизнеса и, освоив их на практике, мы с Ким при желании уже могли отойти от дел. Наша основная причина того, что мы не бросили дела, заключалась в том, что от работы ради зарабатывания денег мы эволюционировали в работу, которая доставляла удовольствие. Деньги продолжали литься рекой, это правда. Но теперь мы имели бесценную роскошь наблюдать, свою работу как вклад в развитие общества.

Мое определение надежности радикально изменилось с того дня,

как я впервые размечтался о собственном бизнесе. Сегодня надежность означает:

1. Работать, когда я хочу, где я хочу и с кем я хочу.
2. Знать, как наслаждаться процветанием независимо от при-были.
3. Быть готовым все потерять и знать, что когда я все верну, я стану мудрее.
4. Не работать над тем, что тебе не нравится.
5. Не проводить несколько часов в неделю в транспортных пробках.
6. Достигать всего, чего я хочу, не причиняя вреда себе, моей семье, окружающей среде или кому-либо еще.
7. Способность увеличивать или уменьшать мой доход по желанию.
8. Свободу от любых денежных волнений.
9. Свободу жить там, где я выберу.
10. Путешествовать и наслаждаться временным отдыхом.

Когда я думаю о концепции надежности в нашем обществе, я всегда вспоминаю об одной истории, которая произошла, когда я был пилотом во Вьетнаме. Во время военной миссии каждый пилот, «в целях личной безопасности» был снабжен пуленепробиваемым жилетом или «пулеотскакивателем», как мы его называли.

Однажды я наблюдал, что случилось с пилотом, в бронежилет которого попала крупнокалиберная пуля. Она не отскочила. Наоборот, когда она пробилась жилет, он сработал как сеть, поймав пулю, и направив ее импульс на обширную территорию полностью пробив внутренности пилота. «Что за надежность?» - подумал я. На следующий день, когда я готовился к своей миссии в особенно горячей зоне, я определился с этим жилетом, понимая, что он нужен лишь для обеспечения чувства личной безопасности. Что еще хуже, он сдерживал движения моих рук, ухудшая мою способность летать. Я знал в тот день, что моей единственной надежностью были знания - то, что я знаю о боях и полетах - знания, которые я приобрел долгими часами попыток и провалов, ошибок, их исправлениями и обучением на них. В тот день я выбросил жилет и никогда его больше не надевал.

Безопасность в реальном мире здорово напоминает тот жилет. Наша безопасность должна проистекать от доверия себе самому, а не со стороны внешних факторов таких, как пуленепробиваемые жилеты современной жизни - различные степени, работающие на компании, которые предлагают высокие прибыли или даже работу на правительство, откуда никого не увольняют. Каждый раз я рискую, совершаю ошибки, изучаю, что пошло не так и исправляю это. Моя безопасность растет потому, что мое богатство (знания) постоянно увеличивается.

Безопасность будет всегда ускользать от тех, кто придерживается школьных правил - быть хорошим, делать, как говорят, не совершать

ошибок и т.д. Эти все правила не просто останавливают процесс обучения и личностного развития. В сегодняшнем, быстро меняющемся мире, истинная безопасность может быть найдена только самостоятельно в обмен на наше знание о том, что мы еще не знаем, и что может потребовать от нас новая ситуация.

Большинство из нас озабочено идеей безопасности, так как чувствует себя несчастным на работе день за днем и год за годом. Истина в том, что чувство неудовлетворенности только увеличивает ощущение опасности. Мы начинаем думать, что у нас нет другого выхода кроме, как продать душу дьяволу в обмен на безопасность. Когда мы обрекаем себя на жизнь подобного рода, тяжело видеть, как мы жертвуем собой каждый момент, каждый день ради ложного чувства безопасности, обеспеченного «пуленепробиваемым жилетом», который в действительности не работает.

Каждый из нас одинок в создании собственных иллюзий собственной безопасности. Наше общество, начиная с первых школьных лет, навязывает нам убеждения, что если мы будем носить «пулеотскакиватель», все будет хорошо. К тому времени, как мы подрастает, мы перестаем сомневаться в этом убеждении даже тогда, когда становимся свидетелями несрабатывания защитных устройств. И даже если их ношение сковывает наши уважения, мы продолжаем цепляться за них.

Наша социальная система создает боязливых профессиональных тунеядцев, которые верят, что их жизненную безопасность сможет обеспечить хорошая работа с устойчивым уровнем дохода. Показателен пример северо-западных Штатов в этой связи. В течение долгого времени, оставаясь зависимой от такого простого продукта как лес, их индустрия “позднее стала подвергаться нападкам движения за охрану окружающей среды, автоматике и экспорта. То, что однажды произошло с индустрией с достаточно высокой степенью надежности, сейчас происходит повсеместно. Люди, однажды поверившие в то, что у них есть работа на всю жизнь, вдруг обнаруживают себя вынужденными начать все с самых основ новой индустрии, в которой у них слишком маленький опыт, либо он полностью отсутствует.

Если бы они были универсальными, думающими о своем будущем, они могли бы подготовить себя к переменам. Перемены всегда несут новые возможности. Хотя эти возможности не сразу становятся очевидными. Часто они должны быть созданы в перспективе, для чего могут потребоваться навыки универсала. Но до тех пор, пока мы не научимся, обучаясь, задавать вопросы, мы не сможем стать ничем более роботов, тотально зависимых от других, способных обеспечить нас рабочим местом и зарплатой в конце недели.

Но давайте не будем останавливаться на северо-западе. Такой же сценарий индустрии распространен повсеместно. Это “ происходит в автоиндустрии, металлургии и дюжине других отраслей, которые в течение двух-трех поколений поддерживают города мира. Изменения

происходят так быстро, требуя внедрения столь же быстроменяющихся технологий, что само понятие гарантированной работы становится устаревшим, становится неким умирающим динозавром. Вот почему каждый должен быть, во-первых, универсалом, а во-вторых, специалистом.

Статус универсала позволяет человеку извлекать выгоду из позиции постоянных перемен вместо поражения или борьбы за каждый дюйм пути.

Универсал обладает навыком построения нового стиля жизни, создания альтернатив созависимым отношениям с компаниями, которые предполагают ложную безопасность и упорно противостоят переменам. Такая личная цель заслуживает борьбы, тем более что она хорошо оплачивается.

Поверьте мне, я знаю, что такое все потерять и быть как последний нищий на улице - или даже хуже, нищий, с долгами, значительно превышающими сумму, которую большинство людей не заработает за всю жизнь? Я знаю, что такое быть погребенным под долгами и просыпаться среди ночи с мыслью о том, смогу ли я когда-либо отыскать выход.

Это ужасное искушение - просто успокоиться на время, как делает большинство людей. Но часто именно перед лицом подобных катастроф нашей жизни начинается наше истинное образование. Часто только достигнув дна, больно об него ударившись, мы становимся способными честно взглянуть на свои ошибки и начать обучаться, впервые обучаться по-настоящему.

И вот тогда только тогда мы начинаем отыскивать тропинку к истинной безопасности, основанной на знании себя, своих способностей и недостатков на знании того, как создать для себя возможность, которыми нас не обеспечит мир или другие люди. И тогда мы обнаруживаем, что наш первый урок заключается в том, чтобы забыть все, чему нас до сих пор учили, и начать обучение как стать универсалом.

Столкновение с подобными трудностями в моей жизни обеспечило мне путь к безопасности и доходности, которых раньше я не мог себе даже представить и мечтать о них. И сегодня я могу честно сказать, что это самое простое и достойное решение, которое я когда-либо принимал. Хотя я не испытываю сожаления по поводу прошедших лет, я виноват в том, что произошло со мной, что мне пришлось пережить личностный кризис, который вовсе не был мне необходим и который бы не случился, если бы наша образовательная система обучала нас быть, во-первых, универсалами, а, во-вторых, специалистами.

Что означает быть универсалом? Это один из предметов, который будет исследован на протяжении всей книги. Есть пара наблюдений, которыми бы мне хотелось с вами поделиться прямо сейчас и которые нацелят вас на понимание этой концепции. К примеру, Джон Гарднер - основатель общего курса и бывший президент Общества Карнеги «За эффективное обучение» однажды написал: «Чего мы должны

достичь, так это концентрации постоянного саморазвития, трансформации, реализации своего потенциала, чтобы каждый стал достойной личностью».

Быть универсалом, означает: находиться в постоянном движении в поисках горизонта, который никогда не может быть достигнут. Кэвет Роберт писал в своей книге «Успех через человеческую империю и мотивацию», что подготовка к будущему более не означает подготовки к специфической работе. Мир изменяется настолько быстро, что даже в специфических сферах, таких, как медицина, право или экономика, человек должен быть готовым, по крайней мере, четыре раза за свою жизнь поменять профессию. Он утверждает: «Предъявляя требования к знаниям, мы должны осознавать, что подготовка -непрекращающийся и бесконечный процесс изменений. Он должен всегда двигаться, никогда не замирать. Обучение никогда не должно прекратиться для человека, который хочет добиться успеха».

Быть универсалом, таким образом, означает всегда оставаться открытым и готовым к переменам. Наша постоянная безостановочная подготовка себя встречается с постоянными и безостановочными переменами в мире, окружающим нас. Девиз универсала, который сегодня становится более важным, чем когда-либо ранее в истории, заключается в том, что успех - это путешествие, а не место назначения. Кроме всего прочего, универсал - это тот, кто никогда не перестает расти.

Глава 9

КТО НАЗВАЛ ЖЕНЩИН СЛАБЫМ ПОЛОМ?

Более пяти миллионов женщин, владелиц собственного бизнеса создали больше рабочих мест, чем обширный список крупнейших компаний.

Патриция Абурден и Джон Найсбит

«Мы были счастливы в браке четырнадцать лет. Однажды он не вернулся домой».

Я обедал с одной из моих одноклассниц. Сандра и я всегда были хорошими друзьями, хотя между нами никогда не было никакой романтики. Она рассказывала мне о своем разводе и о том, что стало с ее четырнадцатилетним браком.

«После окончания школы я была счастлива уйти от своих родителей в колледж, - говорит она. - Это было время роста и самосознания.

Я проучилась в колледже всего несколько месяцев, когда встретила Дэна. Он был старшекурсником. Симпатия возникла мгновенно. Я никогда еще не чувствовала себя такой живой, красивой, влюбленной. Он имел обыкновение подвозить меня из колледжа домой. Мы гуляли по дубовым аллеям осенью, и разноцветные листья шуршали под нашими ногами. Воздух звенел, и я помню, как он в первый раз положил свою руку мне на плечи и привлек меня к себе, чтобы я не замерзла. Этот момент был поистине прекрасен. Моя память нежно оберегает его».

История с Сандрой была одной из тех, которые слышишь много раз. Дэн закончил колледж и был послан в аспирантуру, куда они и отправились вместе. Это было сплошное блаженство, они знали, что были чудесной парой. Они обручились и затем поженились. Чтобы справиться с бытовыми расходами, Сандра устроилась на работу за шесть месяцев до получения степени. Она поклялась закончить свое обучение в один прекрасный день. Но этот день никогда не наступил. Карьера Дэна всегда была на первом месте. Затем они купили дом, затем стали рождаться дети.

Сандра была прекрасной женой, любящей матерью и эмоциональным громоотводом для всей семьи на протяжении всех тех лет, что Дэн отвоевывал свое место под солнцем в угловом офисе своей фирмы. Через десять лет он стал полноправным партнером фирмы, имея процветающую юридическую практику. Он также имел подругу.

Новая любовь Дэна была выпускницей школы права и работала в той же фирме. Сандра чувствовала, что что-то не так и делала все

возможное, чтобы не обращать внимания на эти страхи. Однажды ночью Дэн не пришел домой. Его оправдания были необидительны. В течение следующих нескольких недель чуть ли не каждый день они либо ссорились, либо игнорировали друг друга. Детям было приказано находиться в своих комнатах, пока велась «война».

В следующие несколько месяцев они предпринимали попытки сохранить свой брак, но Дэн ничего не замечал, кроме своей новой любви. В конце концов, он покинул дом, и Сандра в скором времени подала на развод.

Сандра посмотрела на меня через ресторанный столик и сказала:

«Ты знаешь, что уничтожило наш брак?»

Я покачал головой.

«У нас не было ничего общего. - После долгой паузы она добавила. - Мы любили друг друга. Я знаю, он любил меня, и я буду всегда его любить. Любовь - не причина развода. Когда у нас не было денег, у нас было все общее. Мы учились вместе, выстраивали вместе его практику, покупали дом, выращивали детей. Но однажды в нашу жизнь пришли деньги, жить стало проще, и у нас не осталось ничего общего».

Сандра уставилась вдаль. После следующей долгой паузы она сказала: «Ты знаешь, а ведь он своеобразным образом предупреждал меня несколько лет назад. Он часто говорил, что это неплохая идея, если бы я вернулась назад в школу и получила бы работу или предприняла что-либо вместо сидения дома с детьми. Но в той же манере он мог говорить и о том, что не хотел бы, чтобы я работала, и что он должен нас обеспечивать. Что это его обязанность и что-то в этом роде».

Она замолчала. Я подождал несколько минут и затем спросил:

- Что же ты целыми днями делала?

- У меня есть подруга. Мы вместе ходим на занятия по аэробике. Кроме этого я провожу много времени с детьми. Сандра явно думала быстрее, чем говорила.

- Ты знаешь, когда Дэн в конце дня приходил домой, нам было не о чем говорить. Его карьера была захватывающей и интересной, но я говорила с ним только о детях. Я понимала, что наши дороги разошлись. Я не знала, что мне с этим делать.

Лицо Сандры покрывалось морщинками тревоги, пока она вспоминала прошлое.

- Я хочу снова быть с ним. Я отчаянно хочу снова почувствовать ту радость, которую я испытывала в колледже, гуляя вдоль дубовой аллеи. В своем сердце я чувствую, что потеряла самого дорогого человека в моей жизни, но что можно сказать человеку, которого любишь, когда все, на что ты способна, это только расплакаться? Мне так больно, я чувствую только предательство и безнадежность. Но я также испытываю и горечь. Я не могу не думать о том, как он мог так поступить со мной, когда я так много для него сделала.

Заканчивая свою печальную историю, она поделилась со мной своими планами. Она собиралась возвращаться в колледж и сдавать

на степень. Между тем она работала на крупную экономическую фирму. Оплата не была высокой, но она в ней нуждалась, чтобы растить детей. Параллельно она искала другую работу, но ей не подворачивалось ничего серьезного. Дэн женился во второй раз, но не на молодой адвокатессе из своей фирмы. Политика компании запрещала им видеться, и, в конце концов, она покинула фирму.

Я думаю, что большинство читающих эту книгу, слышало истории подобные истории Сандры. Адвокат по найму работает с женщинами, попавшими в подобную ситуацию, практически каждый день. Такие женщины часто имеют большие финансовые проблемы, чем оплата, которую рынок им может предложить в обмен на их навыки и опыт. И, если женщина имеет детей, у нее есть дополнительные нужды по уходу за детьми. Ей нужны выходные, если дети болеют и т. д. Все двадцать четыре часа в сутки поступают от матерей-одиночек заявки на трудоустройство.

Вопрос, который я снова и снова задаю применительно к этой ситуации, звучит так: «Как и почему все это произошло?» Иногда я слышу, что женщины обвиняют своих мужей и мужчин в целом. Но большинство из них в действительности знают свою частичную вину. Они знают, почему они все это получили. Они только не знают, что им теперь делать или что они должны делать, чтобы выпутаться из этого положения.

Цель этой главы предложить некоторые взгляды на женщин, деньги, успех и самореализацию. Но прежде я должен предупредить вас, что все это лишь частично реформированные мужчины-шовинисты терпят только в некоторых аспектах.

Кто же относится к более слабому полу?

Однажды мы зашли с моим другом в букинистический магазин, и он нашел там старую книгу, написанную женщиной для женщин. В ней обсуждались все те «правильные вещи», которые следует проделывать с мужчинами. Конкретно там говорилось следующее: «Не противоречьте мужскому мнению. Убеждайте его, что его идеи блестящи». Как мы читаем дальше: «В спорте не будьте талантливы и атлетичны и всегда позволяйте мужчинам выигрывать». В другом разделе книги было сказано: «Никогда не держите зажигалку или спички, чтобы мужчина мог помочь вам зажечь сигарету».

Поставив на место книгу, мы, хихикая, вышли из магазина. Мой друг сказал: «Почему бы это женщина захотела жить, претендуя на то, чтобы выглядеть и ощущать себя менее значимой, чем она есть?»

Мы оба согласились с тем, что к счастью времена изменились.

Но действительно ли это так?

Идея о том, что женщины более слабый пол - стала одним из самых вызубренных уроков в истории человечества. Если мы будем

измерять мускульную силу и потенциальную мощь, я буду вынужден согласиться. Но также ясно и то, что уж коль наша цивилизация эволюционирует к высшей ступени, мы нуждаемся в смене критериев, по которым мы измеряем «силу».

Я не помню, когда впервые я услышал о женском движении, но я помню свою реакцию - это был шок и негодование. «Что вы подразумеваете под равными возможностями? Моя компания нанимает множество женщин. Конечно, они низкооплачиваемы, но это не моя вина, что они не обладают навыками ведения бизнеса. Я знаю некоторых мужчин, которые варварски обращаются с женщинами, но они не мои друзья. Они (женщины) должно быть, говорят о других мужчинах, но не обо мне. О чем они там ворчат? Мы заботимся о них и облегчаем им жизнь. Я бы хотел иметь такую жизнь, как у женщин. Или может быть им очень хочется напоминать бородатых победителей и защитников».

Мне потребовалось время, чтобы осознать, что такие мужчины, как я, являются основными мишенями женского движения. Тогда я был шокирован осознанием этого факта, а теперь я благодарен движению за науку. В 1985 году я создал свою первую компанию с двумя равноправными партнерами-женщинами. До этого момента моими партнерами всегда были мужчины. Если бы я знал насколько лучше, проще и профессиональнее работать с партнерами-женщинами, я бы сделал это несколько лет назад. Сначала мне понадобилось какое-то время, чтобы приспособиться к ведению бизнеса по-женски. И хотя по ходу дела обнаруживались определенные проблемы, я открыл для себя несколько очень важных вещей не только о женщинах, но и о себе и других мужчинах.

В мою жизнь женщины-партнеры привнесли два сопутствующих нашему бизнесу качества, которых я никогда не имел с мужчинами - целесообразность и спокойствие. Сразу же, как только в компании воцарился мир и полезность, отпала необходимость заботиться о кредитах и о том, что какого пола. Поверьте мне, покой и целесообразность намного больше способствуют удовлетворению, нежели эгоизм или долги. Может быть, мой опыт ограничен, а может быть, я просто был удачлив. Но сегодня со своей прочной и высокой позиции в бизнесе я берусь утверждать, что женщины в бизнесе лучше мужчин. Мужчины как американские лоси с оленьими рогами. Слишком часто те решения, которые подбираются ими по размеру своих рогов, кажутся им лучше, чем истинное знание или ощущение покоя.

В книге Брайана Баррафа и Джона Хелайера «Варвары у ворот» рассказывается о том, что случается с реальным миром, когда вы надеваете на ваши чувства и мозги большие оленьи рога. В этой истории в результате бездумной власти страдает и рушится империя. Возьмите эту историю в применении к глобальной экономике, и вы поймете, почему наша экономика в таких долгах. В нашем мужском обществе каждый день на арене бои больших оленьих рогов с мозгами величиной с горох, руководимые нехитрой жаждой к абсолютной власти над всеми

вместо построения мировой экономики, способной достичь все общего благоденствия.

Почему же женщины не на арене? Я подозреваю, что это потому, что большинство мужчин, неважно, знают они об этом или нет, хотя бы верить в миф о том, что женщины - более слабый пол. История свидетельствует, что этот миф был создан мужчинами и насажден страхом и грубой силой. И большинство мужчин знает, что это только миф. Со времени вступления нашего общества в индустриальную стадию, мы уступили место механизмам и умственным способностям. Сегодня, в век информации технологий и электроники мускулы устарели за исключением своего косметического аспекта, как свидетельствует миллионы мужчин и женщин, которые тренируют свои тела в многочисленных гимнастических залах.

Даже учитывая все технологические изменения, мы в течение долгих лет являемся свидетелями упорного существования этого мира, акценты которого с физических переместились на умственные способности женщин.

Но здесь мне бы хотелось добавить: мужчины не единственные, кто поддерживает миф о том, что женщины - слабый пол. Сколько существуют мужчины-шовинисты, существуют и женщины особого сорта, сыгравшие и продолжающие играть свою роль в существовании этого мифа. Лозунг этих коварных террористок можно слышать довольно часто: «Я дала выход своей власти».

Совершая обзор различных аспектов этого вопроса и преодолевая некоторое тяготение со своей стороны к привычному мифу о мужском превосходстве, мне становилось все проще распознавать свои посягательства на женское равноправие и освобождать от этих предвзятых суждений. Наибольшей проблемой в этом вопросе для меня является осознание того, что некоторые женщины по каким-то своим причинам продолжают играть роль беспомощных и слабых. Это напоминание всем нам, что изменение статус-кво требует объединенных совместных усилий.

Что случилось с женщинами?

Даже когда я учился в школе, я знал, что женщины способнее мужчин. Они прилежнее учились и чаще получали хорошие отметки. Я удивляюсь, что же с ними случилось по дороге. Что это за пресс, который смял все их умственные способности и заставил терпеть эту унижительную роль в мужском мире? Если они такие способные, какими казались в школе, куда же делись все способности после ее окончания?

Я спрашивал женщин о мире бизнеса. Некоторые ответы мне показались очень интересными.

Хотя большинство женщин моего возраста понимает, что иметь

навыки бизнесмена очень важно, многие из них продолжают считать бизнес мужским занятием. Сегодня это, возможно, верно, но так будет не всегда. Много из того, что мы считаем бизнесом по своей природе сродни женщинам. Когда человечество жило в пещере и даже сегодня в культурах некоторых кочевых племен то, что мы знаем, как бизнес, на самом деле было исключительно женским занятием. Значительно раньше мужчины имели только две основные функции: борьба (защита своих сообществ и семей от других мужчин) и охота. Все остальные работы были женским делом: строительство и ремонт жилища, изготовление одежды, приготовление пищи, изготовление посуды, забота о больных, возделывание почвы и воспитание детей.

Время шло, человечество все меньше нуждалось в защите и охоте. Мужчины возвращались на стоянки и брались за женские задачи. Сотни лет назад они переделали эти занятия в бизнес. Впоследствии они проложили торговые маршруты в другие страны и стали обмениваться товарами, которые были редкими или которых вовсе не было в их обществе.

Сегодня мужчины доминируют в бизнесе строительства, одежды, продуктов питания и их распространении, медицине и образовании. Ту же энергию, которую прежде они вкладывали в войну и охоту, они вложили теперь в выигрышные технологии. Они внесли в бизнес мужской менталитет: большая рыба съедает маленькую рыбку. Они ввели героическую, силовую ориентированную тактику в политику. Та же тенденция наблюдается и в медицине, где они атакуют эпидемии, разрушают бактерии и объявляют войну раку с ножами (скальпели), ядами и высокотехнологичным оружием (радиация). Я не могу не осознавать, насколько бы выиграло наше общество, если бы следовало женским принципам и стереотипам.

Когда я говорю о бизнесе с мужчинами и женщинами, я слышу от тех и других одинаковые суждения. И тем и другим претят силовые методы, соревнования в духе закона джунглей, отъявленная враждебность и война, которые мы находим сегодня в бизнесе.

Двигаясь вверх по корпоративной лестнице, можно во всей красе пронаблюдать выставку менталитета «убить или быть убитым, вполне сопоставимую с тем, что я видел во Вьетнаме. И что мне тем более печально наблюдать - мужчин и женщин, принимающих такие правила игры и их превращения в процессе нее. Я решил не играть в корпоративную игру, и только лишь в целях безопасности от нее отскочил, как она собралась внедриться в мой собственный бизнес. Я очень скоро обнаружил, насколько порочным и беспощадным может быть мир бизнеса. Я плавал с акулами в окровавленной воде. Это была моя кровь. Через какое-то время кровотечение остановилось, и я научился плавать с лучшими рыбами. Игра стала забавной, и как только я постиг правила игры, она стала более-менее безопасной. Акулы в основном охотятся на слабых, поэтому вы не можете быть слабым или необразованным, когда дело касается денег, инвестирования и бизнеса.

Я иногда преподаю в женских группах. И когда это случается, я даю им тот же совет, что и всем остальным - мужчинам, женщинам, главенствующим или подчиняющимся: «Не выбирайте специализацию слишком рано в вашей жизни. Сначала станьте универсалом в бизнесе. Вместо того чтобы выбирать рабочее место с точки зрения оплаты, выгод или безопасности лучше выберите такую, где вы будете обучаться. Личное богатство каждого - знания, а не баксы».

Если у вас на работе частичная занятость, почему бы не попробовать также развить в себе навыки по продажам, маркетингу, бухгалтерии и финансам. Через 10-15 лет вы будете достаточно хорошо разбираться в бизнесе, и у вас будет намного меньше вероятности быть съеденным акулами, чем какому-нибудь стоматологическому гигиенисту, исполнительному секретарю или компьютерному программисту.

Я даю людям такие рекомендации не по причине исключительной ценности всех перечисленных навыков, и потому что это скорейший способ подкрепить чувство уверенности в себе, свои знания и свой доход. В дальнейшем труд будет становиться все дороже, а товары - все дешевле, и каждый, кто обладает мультинавыками и кто в состоянии справиться с различными задачами, выиграет на рынке труда гораздо больше денег. Хотя это ведет к нескольким тупикам, но и большей степени свободы. Помните, существует только несколько разновидностей профессий, не связанных с бизнесом.

Чем больше женщина узнает о бизнесе, деньгах и финансах, тем большей свободой она будет наслаждаться, и тем больше вероятности, что она обнаружит в себе свою собственную власть. Я знаю женщин, которые скачками преодолели корпоративную лестницу и теперь умело играют в мужские игры. Многие из них капитулировали и стали мужеподобными вместо того, чтобы вложить свои силы и свой талант в мир бизнеса. Некоторые, проиграв, выбыли из игры так скоро, как только смогли.

Я обнаружил, что ментальная и эмоциональная боль корпоративной жизни более деструктивна, чем на войне. Война открытый процесс: мощь агрессии, отсутствие покоя, коварные нападения сзади.

Мир, основанный в политике и бизнесе на женских принципах, дал бы женщинам хорошую сферу применения их способностей. Но до тех пор, пока женщины будут связывать свою перспективу с получением рабочих мест вместо того, чтобы освоить нишу бизнеса, доступную в основном мужчинам, ничего не изменится. Мы просто закончим с теми женщинами, которые совершают сейчас те же ошибки, которые совершали мужчины последние несколько сот лет.

Женщины, специализирующиеся в какой-то определенной профессии, находясь в безусловном плену мужского доминирования. Мой доктор имел в штате несколько медсестер, которые были также хорошими техниками и которые выполняли всю физическую работу в то время, как он забирал львиную долю заработка. Я удивляюсь,

неужели эти женщины не видели уровень доходов и не понимали, что пойманы в долгоиграющую ловушку. Им было очень скучно, или они похоронили себя. Они получили слишком много, чтобы просто покидать свои места. Хотя многие жаловались, что они получают недостаточно, они все же считали свой статус в здравоохранении недостаточным, чтобы уйти по своей инициативе и полностью развивать свои способности.

В последние годы все больше и больше женщин соприкоснулось с миром финансов и инвестиций либо по своей основной профессии, либо по причине частичной занятости. Я бы настойчиво рекомендовал этот путь не только женщинам, но и мужчинам.

На эту тему продается много несложных хороших книг в разделе бизнес-литературы. Существует также множество консультантов, и преподавателей, передающих свои знания обучающимся на частных консультациях или семинарах. За всю свою жизнь я посетил множество семинаров и лекций, некоторые из которых были бесплатные, а некоторые стоили несколько сот долларов. И должен сказать, что все время обучался более или менее усердно.

Почти каждый, напрямую работающий с нашей компанией, должен знать основные навыки, необходимые в бизнесе так же, как и свои профессиональные. Мы обнаружили, что это создает более сильную и защищенную организацию.

Моя жена один из моих партнеров по бизнесу. Еще, не будучи женатыми, мы говорили о том, что бы ей хотелось о бизнесе знать. Я хотел быть уверен, что в случае, если бы мы разорвали партнерские отношения (чего делать не собирались), она будет иметь возможность поступать с пользой для себя и без какого-либо ущерба для компании. Я счастлив сообщить, что через пять лет замужества она стала намного более толковой бизнес-личностью чем когда-либо был я. Сейчас, когда звонят наш бухгалтер или адвокат или консультанты или брокеры, разговаривать они хотят с ней, а не со мной. Если нам когда-нибудь придется разорвать наше партнерство, она не по-несет никаких убытков, так как способна зарабатывать собственную прибыль. С тех пор, как она стала хорошо разбираться в бизнесе, ее жизненный уровень ни разу не понизился, и остался независим от продукции, индустрии, размещения, рентабельности или мужа.

Приятно, что наш брак становится все прочнее оттого, что она участвует в бизнесе. У нас много общего в различных сферах интересов. Ее уверенность в себе продолжает расти наряду с моей, что добавляет ей внешней и внутренней красоты. И в нашем совместном росте мы воодушевляем друг друга на обучение и дальнейший рост. Чем больше она растет, тем больше растет мое к ней уважение. И я надеюсь, то же самое чувствует и она по отношению ко мне. Так же, как и уважение, увеличивается и наша любовь. Чем больше мы обучаемся и растем вместе, тем счастливее становится наш брак, - а счастливый брак бесценен.

Чему мужчина учится у женщины

Рискуя впасть в обобщение, я все же скажу, что женщины в нашей компании работают усерднее мужчин. Они решают проблемы и обращаются с людьми с большим терпением и сочувствием, они очень ответственны в принятии решений и склонны мыслить более глобально, чем большинство мужчин, которых я знал.

С тех пор, как я наконец-то избавился от своих предрассудков и стал доверять женщинам, как равным, я стал замечать, что моя изменчивая натура приобрела большую стабильность, что повысило общую продуктивность моей деятельности. Благодаря влиянию женщин я научился двум одинаково ценным качествам, столь ценным в общении: доброте и сочувствию даже по отношению к тем, на кого я сержусь. Эти вновь обретенные способности принесли каждому сотруднику компании возможность близкого человеческого контакта друг с другом вместо принятой в бизнесе конкуренции.

Улучшились мои взаимоотношения не только с женщинами, но и с мужчинами, они стали добрее и менее эгоистичны. Сегодня я вижу, что там, где царит мир, доверие и любовь, успех появляется как неизбежный спутник. Это существенно отличается от той схемы, которая была в моей голове, когда я делал первые шаги в бизнесе. В те времена мне казалось, что для того, чтобы возглавлять компанию мне необходимо быть жестким, неуступчивым и постоянно конкурирующим.

Чем больше мужчин и женщин осознают, что истинная сила - это не мускулы и грубая власть, тем быстрее на нашей планете возобладает гуманизм. Многие из сегодняшних экономических нестабильностей и проблем - результат мужского эго и жадности. Продукция большинства компаний значительно улучшилась, если мы им удалось избавиться от суперагрессии, которая царит на рабочих аренах. В образовании наши дети достигли бы больших результатов, если меньше мужской энергии, по принципу «выживает сильнейший», было изначально вложено в принципы обучения. Если мы сосредоточим свое внимание на привитии детям любви к знаниям, вместо свежих войск - составленных из бойцов бизнеса - будущих добровольных жертв конкурентной борьбы, у нас останется ну разве что несколько жертв системы.

Я часто прошу женщин оглянуться на нашу систему образования. Я прошу их, используя их данную Богом интуицию, определить действительно ли существующая система выбрала наиболее удачный способ обучения. Когда женщины начинают ощущать в себе свои женские силы, а мужчины соприкасаются с женской стороной сути вещей, становится видна степень слепого следования эгоистичным мужским принципам в методике обучения. Следом растет вопрос, на что будет похожа новая феминистическая образовательная система. Когда на лекциях и семинарах я предлагаю обсудить эту тему, сразу

разгораются жаркие споры и волнующие дискуссии.

Одна из наиболее успешных нетрадиционных частных школ, известных мне, была создана женщиной по имени Бобби де Портер. Это подростковый лагерь, называемый Супер Кэмп. Впервые я посетил его, в 1982 году и был поражен увиденным, - они сделали гигантский прорыв, который позволил осуществить любовь, веселье и терпение, объединенные со скоростными методиками преподавания. В разных районах сейчас уже существует множество филиалов Супер Кэмп. Дискавэри также предоставила бесконечное множество возможностей в образовании. И все это было осуществлено женщинами. Чтобы поднять такую непростую важнейшую сферу нашей жизни, как образование, без сомнения, женщинам требуется поддержка.

Когда случайно звучит вопрос: «Может ли теперь Запад что-либо сделать, чтобы вернуть былое экономическое лидерство и снова обогнать Японию и прочие азиатские страны?» - я говорю: «Вдохновленные женщины способны поднять бизнес, правительство, религию, медицину, законодательство и образование на новую высоту».

На Востоке было еще темное средневековье, когда стало зарождаться движение за женское равноправие. Его можно смело назвать западным секретным оружием, и, кстати, большинство мужчин еще не вполне осознали его мощь. Мужчины должны окончательно расстаться со своей осторожностью. И стать более гуманными, в то время как женщины нуждаются в объективной оценке и своих сил, и своего блеска. Если Запад войдет на эту новую территорию раньше Востока он отвоюет свое первенство. Если мы будем продолжать суровую политику женской дискриминации, наше общество постепенно придет в упадок. Я предвижу, что та страна, которая первой признает фактическое равенство мужчины и женщины, будет самой мощной мировой державой.

Глава 10

ОБУЧАЯ ЛЮДЕЙ БЫТЬ БЕЗДУМНЫМИ ПОПУГАЯМИ

В школе я учил множество скучных вещей. Но я также очень быстро понял, что из-за того, что учителя, говорящие мне все эти беспокойные вещи и ставящие мне оценки, обыкновенные живые люди, я должен давать им желательные для них ответы независимо от того, что я в действительности думаю. Даже если я стану отвечать то, что они захотят услышать, это не остановит процесс моего мышления.

Р. Букмейстер Фуллер.

Вероятно, самым простым и важным уроком универсала является признание существенной разницы между заучиванием и процессом истинного мышления. Конечно, наши дипломы и степени были выданы нам за заслуги в области заучивания.

Чтобы прояснить этот вопрос, позвольте мне рассказать вам историю, которая своеобразным образом иллюстрирует мою точку зрения.

Прежде, чем отправиться во Вьетнам в качестве военного пилота, я предпринял некоторый тренинг в Калифорнию. Имея за плечами летную школу, я чувствовал себя довольно уверенно. Кроме всего прочего у меня были хорошие оценки по летной практике и академическим предметам. Я еле дождался этой поездки, так мне не терпелось продемонстрировать то, что я умел.

После того, как я был представлен лейтенанту Джонсону, моему руководителю, с помощью которого я должен был из простых пилотов быть переведен в военно-морские, он меня спросил, знаю ли я процедуру готовности по тревоге.

«Конечно, я ее знаю, - ответил я. - Я настолько ее вызубрил, что могу процитировать все слово в слово, даже если вы меня поднимите среди ночи».

Лейтенант не был слишком впечатлен моим ответом, но он сказал: «Хорошо», - и затем предложил мне тест. Я нашел это странным. Разве он не знает, что я выучил весь курс в летной школе. Я сдал все тесты. Я знаю, как правильно летать. Я даже провел несколько сот часов в вертолете-тренажере. Разве он не знает, что я крутой пилот? Я только хочу стрелять.

Спустя долгие полчаса я сдал его маленький тест на готовность по тревоге.

«Вы, без сомнения, очень хорошо все выучили, - сказал он. - А теперь мы можем приступить к практическим стрельбам из ружей и пушек».

Я усмехнулся.

Скоро я летал низко над землей, стреляя как маньяк. Видя, как я веселюсь по поводу собственных успехов, лейтенант Джонсон под-

стрелил мой двигатель. Я в изумлении уставился на него, но он продолжал наблюдать за впереди летящим вертолетом, как ни в чем не бывало. Между тем мы бесконтрольно планировали над пустыней. Я похолодел. Мое восприятие было пустым и чистым, как лист бумаги. Мне нужно было стрелять, но мы парили непосредственно над самым песком.

«Я сделал тебя», - твердо сказал лейтенант, летя в ста футах от земли. В тишине он подлетел к открытому пространству и посадил вертолет.

- Вам не нужен вьетнамец, чтобы быть убитым. Ваша некомпетентность сделает это за него, - сухо сказал он.

Я не смеялся.

- Практически каждый может заучить материал, но если вам прежде, чем сделать, нужно думать какое-то время, нельзя считать, что вы это знаете, - сказал он.

- Но, я...

- Школа закончилась, - сказал он. - Пришло время действительно научиться летать. В данный момент вы не более чем идиот с лицензией пилота.

Урок был совершенно ясен

Я осознал разницу между истинным знанием и заучиванием, когда лейтенант Джонсон в тот день подстрелил мой двигатель. Позже он тренировал меня и моего друга, лейтенанта Тэда Грина, еще одного единственного пилота, допущенного к обучению по программе боевой готовности по тревоге. Мы довели наше мастерство до выживательного уровня. Это стоило большого напряжения. Неудачи заставляли меня и Тэда достигать уровня совершенства. И вот в один прекрасный день мы успокоились. Боевая готовность по тревоге стала для нас такой же рутинной, как и обычные полеты. Тэд чуть ли не зевал, когда мне удавалось подбить его двигатель. Мы научились летать без двигателя так же хорошо, как и с ним. Страх трансформировался в компетентность, а компетентность переросла в полную уверенность, не имеющую, кстати, ничего общего с эго.

Год спустя мы с Тэдом летели над Южно-Китайским морем. Наш вертолет летел над темными водами моря приблизительно в двадцати пяти милях от вьетнамского берега.

- Когда я утром начинал предполетную подготовку, - заметил Тэд, - у меня было тяжелое предчувствие по поводу нашего назначения.

Я подтвердил, что тоже нервничал. Хотя ни один из нас не мог точно сказать почему.

Вскоре Тэд, я и еще три члена нашего экипажа неслись на нашем боевом «Хью», отпуская шуточки и, наблюдая, как наш авианосец пропадает из виду по мере удаления от него. Через несколько минут

смех стих, и мы в полной мере вкушали полетную рутину, как это часто происходило с нами прежде.

Менее чем через полчаса спустя наш двигатель заглох. Мы летели достаточно низко, и таким образом, могли подать только обычный сигнал тревоги прежде, чем упасть в океан. Следующее, что я помнил, было мое плавание в воде океана и уносящий нас самолет-спасатель.

Вспоминая происшедшие с нами события с момента отключения двигателя в то утро, я знаю только, что мы отреагировали быстро и инстинктивно. И у меня нет ни капли сомнения в том, что если бы мы задумались хоть на мгновение, мы никогда бы не спаслись. Уроки лейтенанта Джонсона в тот день спасли пять жизней.

Добиваясь реального образования

Во-первых, и прежде всего, любая образовательная система любого общества должна справляться с задачей обучения базовым навыкам, помогающим выживать в том обществе, неважно, идет ли речь о физическом, эмоциональном или финансовом выживании. Безусловно, если бы цель образования была этим достигнута, это было бы слишком просто. Кроме того, обучаясь, каждый студент должен освоить базовые навыки обучения: как эффективно обучаться, как соответствовать нуждам общества. Что-либо дополнительное, конечно, будет только на пользу, но если система образования не обучает базовым навыкам жизни, мы едва ли можем признать ее удовлетворяющей нашим потребностям.

Если мы успешны не только в нашей личной жизни, но и как общество, в котором наслаждаются дети и дети наших детей, значит, мы должны будем признать тот факт, что нас хорошо натренировали в годы учебы. В большинстве случаев наша естественная потребность в обучении мертва или, по крайней мере, временно дремлет. Это может свидетельствовать только об одном, что такие знания слишком мало полезны, а возможно, что и бесполезны вовсе.

Система образования редко поддерживает и расширяет наши врожденные способности к обучению. В самое последнее время эти способности игнорировались, и, что еще хуже - выслеживались, уничтожая чувство собственного достоинства. Как бы вы к этому не относились, у вас воруют врожденное чувство потребности в знаниях, оставляя вас искалеченными и отправляя такими в этот мир в поисках успеха.

Как же нам вернуть то, что мы потеряли? И как же нам увериться в том, что наши дети не будут воспитываться системой, которая не способна не только обучить необходимому, но и полностью подавляет развивающуюся личность? Начинать изменения с понимания.

Существует три разновидности обучения:

1. Ментальное обучение: запоминание фактов и дат,

наподобие ввода информации в компьютер.

2. **Физическое запоминание:** опыт, основанный на тактильных ощущениях с привлечением всех органов чувств и с задействованием всей нервной системы.

3. **Эмоциональное и подсознательное обучение** через различные чувства: радость, страх, печаль, любовь, сочувствие, экзальтацию. Для полноценного обучения должны быть задействованы все три типа в равной степени.

Посмотрите повнимательнее на учебный процесс, вспоминая как вы учились ездить на велосипеде. Вы можете разделить его на четыре стадии:

Четыре стадии обучения

1. **Неосознанная некомпетентность:** волнуясь о том, как же все-таки надо правильно кататься, но, абсолютно не имея предварительного опыта, вы не знаете, что именно вам надо изучать.

2. **Осознанная некомпетентность:** вы садитесь на велосипед и начинаете крутить педали, но быстро падаете, убеждаясь в том, что делать вы этого не умеете.

3. **Осознанная компетентность:** через падения и ошибки вы корректируете свое умение. Вы обследуете, часто на подсознательном уровне, что вы сделали такого, что привело к падению, и путем подбора различных движений становитесь, наконец, умелым велосипедистом.

4. **Неосознанная компетентность:** Вы больше не думаете о том, что вы делаете. Вы держите необходимые вам знания внутри, и, опираясь на них автоматически, вы едите.

Сознательно или подсознательно вы, тем не менее, осознаете процесс обучения. Это зависит от того, на какой стадии обучения вы находитесь. Допустим, вы наблюдаете за детьми, которые только учатся ходить. Вначале вы наблюдаете волнение, связанное с открытием самой возможности; затем вы видите попытки и падения; дети совершают ошибки и чувствуют это; затем следует коррекция и чувство самоутверждения; и, наконец, вы видите восторг и радость на лице ребенка, который научился передвигаться самостоятельно.

Независимо от того, чему человек обучается, он в любом случае проходит четыре вышеизложенные стадии. Продолжительность обучения зависит от обучающегося и предмета обучения. Мы учимся так до школы. И мы любим это. Это волнующе. Это делает нас любопытными, и мы хотим знать больше. Каждый раз, когда мы изучаем что-нибудь новое, мы чувствуем подъем, это особое чувство, поднимающееся из глубин подсознательного, и основанное на ощущении способности принять вызов и преодолеть его. Как это происходит с маленькими детьми, большинство из нас чувствует наличие внутри себя потенциал и испытывает удовольствие от возможности его ос-

вободить. Но затем что-то происходит. Школа кладет конец нашему удовольствию.

Около восьми лет назад наша образовательная система сократила способы физического и эмоционального обучения и сфокусировала свое драгоценнейшее внимание исключительно на ментальном обучении, основанном на выучивании и запоминании фактов. Мы переходили из класса в класс только после выучивания определенных фактов, которые были избраны нашими «экспертами» по обучению.

Если темой для изучения становилась, к примеру, езда на велосипеде, студентам не разрешалось даже прикоснуться к велосипеду до тех пор, пока не будут изучены все факты, касающиеся этого предмета. После тестирования - набора необходимого количества правильных ответов - студент признается годным и переводится в следующий класс. Слишком много неверных ответов, и студент не допускается к следующему шагу в мир прогресса. Те, кто не смогли запомнить, никогда уже не смогут ездить. Неважно, что все эти люди могли бы быть непревзойденными в физическом или эмоциональном обучении. Горькая ирония заключается в том, что как раз они-то и могли стать чемпионами велоспорта.

Представьте себе, что бы случилось, если бы езду на велосипеде вы бы изучали следующим образом. Здесь дано несколько простых вопросов из плана воображаемого урока с комментариями их предназначения.

1. Когда, был изобретен первый велосипед?

Настоящий ответ: В 1790 году французом по имени М. Дэ Сиврав был изобретен велосипед фэрэ, двухколесная конструкция на деревянной раме, напоминающем коня. Изобретатель сидел на нем верхом и ехал за счет толчков ногами о землю. В 1860 году шотландец Киркпатрик Макмилан сконструировал механизм, управляемый велосипедным рулем и передвигающийся за счет системы рычагов, приводящихся в движение ногами ездока.

Настоящий ответ студента: А какая разница. Я только хочу сесть и поехать. Но если я завалю тест, они никогда не позволят мне на него сесть. Сколько еще лет я буду иметь с этим всем дело? ...Интересно, у кого вечеринка в этот выходной.

2. Велосипедная рама изготовлена из: а) резины; б) зубной пасты; в) стали; г) алюминия.

Мыслительный процесс студента: в том журнале из библиотеки, что я читал на прошлой неделе, была статья об экспериментальных моделях, изготовленных из сплава титана и карбоновой фибры. Такие не будут выпускаться раньше следующего года, но в любом случае, это не может быть ответом на тест. Некоторые, самые дешевые велосипеды сделаны из стали. Самые дорогие, сверхлегкие - из алюминия. Интересно, сколько лет моему учителю? Если ему больше сорока пяти лет, он, наверное, знает только о стальной раме. Я думаю, ему пятьдесят, так что я напишу сталь.

3. Напишите собственный рассказ, составленный из 250 слов о вашей увлекательной поездке на велосипеде. Ваша работа будет оцениваться с точки зрения творчества, оригинальности и употребления родственных глаголов.

Мыслительный процесс студента. Как, интересно, я узнаю радость от езды на велосипеде, если они не позволяют мне это делать? И что, к чертям, такое, эти родственные глаголы?

Эта модель вопросов должна была дать вам некоторое представление о том, почему ментальное обучение не может научить человека ездить на велосипеде. Как вообще только ментальное обучение может дать какое-либо представление о предмете, тогда как эмоциональное и физическое обучают, что с нами случается, когда мы садимся на велосипед и начинаем управлять им. Отсюда ясно, что неважно, сколько информации о велосипеде человек запомнил, все это в лучшем случае пригодится ему для ответов в телевикторине на велосипедную тему.

Чтобы лучше это понять, давайте еще раз обратимся к нашей схеме. Мы видим здесь, что каждый из необходимых компонентов процесса обучения - ментальный, физический и эмоциональный - играет важную роль в истинном процессе познания. Они связаны с четырьмя стадиями обучения: (1) неосознанная компетентность; (2) осознанная некомпетентность; (3) осознанная компетентность; (4) неосознанная компетентность.

Это чудесное умозрительное путешествие по горам и долинам, ошибкам и их исправлениям, оканчивающееся тем, что знание становится нашей частичкой. И которое показывает, что процесс познания переплетается, в конечном счете, с чувством веселья, проистекающего из чувства завершенности и отыскания собственной компетентности. Обращаясь ко второй ступени обучения, мы видим развертывание естественной кривой, напоминающей траекторию полета птицы, впервые вылетевшей из гнезда. Прежде, чем научиться летать, она впервые обретает чувство высоты. Но если птица боится падения, она никогда не покинет своего гнезда.

Слишком часто обучение, ориентированное только на ментальность, в особенности у тех, кому не слишком хорошо оно дается, сеет зерна сомнений в собственных способностях. Эти сомнения столь грандиозны, что они не позволят покинуть гнездо, испытать собственные крылья и научиться летать. Эти сомнения могут полностью отвлечь нас от образования и развития и превратить в людей, слишком преуменьшающих роль обучения и личностного роста в любых его разновидностях с личностью, важная ее часть умирает. Внутренний проводник, ведомый светом духа, покидает нас, и мы становимся заложниками собственной жизни, протекающей в автоматическом режиме вместо ощущения неповторимости каждого нового мгновения бытия.

Во Вьетнаме, где у каждого были свои клички, таких людей, которые еще дышали, но уже не имели внутреннего проводника, называли

людьми Корпуса. Они были пилотами-автоматами, просто проводящими время в ожидании возвращения домой и надежде, что их не убьют. Хотя они уже были наполовину мертвы. Остальные из нас знали, что они мертвы, и знали также, что только чудо может их спасти. Естественно, никто не хотел летать с ними. Очень многие из них возвращались домой в инвалидных колясках.

Сегодня я повсюду в мире наблюдаю людей Корпуса. Они часто работают на крупные «корпорации». Они сидят в своих гнездах, размышляя, где бы раздобыть маломальскую защищенность, живут от зарплаты до зарплаты, находя слишком мало удовольствия в своей работе, вхолостую прокручивая свое время, ожидая дня, когда можно будет уйти на пенсию и надеясь, что в течение этого времени не случится никакого несчастья.

Эти корпорационные люди не спят по ночам, думая о своих несбывшихся надеждах. В конечном итоге они находят для себя какую-нибудь отдушину, пьянство, переедание, курение, - чтобы заглушить внутреннюю боль. Самое печальное, что они не только не понимают, как из такой ситуации выбраться, но часто даже не осознают, что с ними в действительности происходит, и уж конечно они не понимают, как туда попали. Многие считают причиной собственную неполноценность. Другие обвиняют босса или экономику. Некоторые осознают, что озлобленность и крушение надежд, которые сконцентрировались с годами - результат тех семян, неудач, которые были посажены в их головы еще в детстве.

Обучение только по принципу запоминания оставляем людям один или два, но все реально тупиковых, пути. Если они достигали успехов в запоминании и хорошо сдавали тесты, они покидают школу, будучи уверенными в том, что они образованы и толковы, не обращая внимания на тот факт, что их хорошие отметки поощряли лишь их способность запоминать. И более того, они никогда не покидали своего гнезда, зная, что награды можно ждать только в случае недопущения ошибок. Даже, если так, то я уверен, что где-то в глубине души тихий голос шепчет им, что такой механический стиль жизни не может быть правильным. Чего-то им не хватает.

И, тем не менее, вопреки всему, они делают все возможное, чтобы доказать, что у них все правильные ответы. Они печально идут по жизни, тотально теряя способность испытывать веселье от полета, когда ошибка была совершена, исправлена и обретен навык летать. Никогда из страха не отваживаясь на ошибки, они не знают мира за пределами своего гнезда. И они никогда не открывали в себе силу своих собственных внутренних способностей, которые в процессе обучения становятся инструментами взаимодействия с миром.

Люди с убеждениями такого сорта никогда не достигают в жизни прогресса. Боясь ошибок, она находятся в постоянном поиске таких условий, где им не потребуется рисковать. Часто, чтобы заполнить внутреннюю пустоту, они ходят на постыльную работу десятки лет,

страдая от нереализованных желаний, смехотворной зарплаты и скуки.

Они знают, что-нибудь магическое должно случиться в их жизни, и вот тогда все, наконец, начнется...

Другая дорога часто избирается людьми, которые не слишком хорошо все заучивали в школе, и считались не слишком способными. Школа подавила их уверенность в себе слишком рано. Они поверили в ярлыки, которые на них надели. Они сами считают себя тупыми и неспособными далеко пойти. Эти люди ненавидят совершать ошибки, потому что каждая из них подтверждает их «тупость». Многие сдаются, не зная, что способность запоминать не ведет к успеху. Эта группа даже не помышляет о том, чтобы покинуть гнездо, ведь они никогда этого не делали. Некоторые на этой дороге чувствуют, что и повезло иметь работу любого рода, хотя они так же несчастны, как и их «способные» двойники. Единственная надежда, которая может позволить им осуществить свои мечты, заключается в лотерее или другой азартной игре.

Если мы с ранних лет живем, не испытывая чувства радости от обучения, основная цель посещения школы суживается до получения оценок лучше, чем у других в классе или дипломов, которые доказывают, что мы образованны. Наша система образования убедила многих из нас в том, что школа - единственное место, где ребенок может учиться. Может ли диплом быть подтверждением наших знаний? Только не при существующей в большинстве школ системе! Если у вас есть хоть какие-то сомнения по поводу разницы между запоминанием и знанием, просто посмотрите вокруг себя на все то количество людей с высшими степенями, которые абсолютно некомпетентны.

Среди всех возможных методов обучения, заучивание - самый монотонный, пассивный и скучный. Многие, кто уже опытен в приобретении навыков четырех ступеней, очень равнодушны к заучиванию, находя такой способ обучения тяжелой, болезненной процедурой, приносящей слишком мало пользы в жизни. В свете этого не будет сюрпризом для нас тот факт, что многие молодые люди бросают школу, прогуливают ее или остаются в ней только из-за сопутствующих факторов: вечеринок, спорта и секса.

Как трагично слышать от студентов, и плохих, и хороших о том, что учение - болезненный, скучный и ненужный процесс. И что еще хуже, это чувство часто не меняется у многих в течение жизни, крадя у всех нас реальный потенциал человеческих достижений.

Возможно ли, что величайшим успехом нашей системы образования является чувство ненависти к процессу обучения? Если это так, то нам не надо больше задаваться вопросом, почему в мире столько неудачников. Как стала возможной ситуация, при которой мы с доверием открывали дверь в мир знаний, а это дверь больно ударяла по нашим способностям к успеху, и на долгое время лишала нас этих способностей. Только тогда, когда мы признаем это странное проти-

воречие, мы сможем начать его менять.

Наша не безопасность собственного положения, которая накапливалась годами, порождает чувство неудовлетворения и еще большую ненадежность. Система откликается на наши запросы, предлагая всяческие палиативы такие как медстраховки, большая ежемесячная оплата и оплаченные отпуска. Это порождает анемичных роботов с разбитыми сердцами и потерянной индивидуальностью, ставшими такими в результате обучения в нашей системе образования.

Кроме того, наша образовательная система обучает нас зависимости от внешних источников, а не от собственных сил. Почему люди чувствуют себя в ловушке, когда достигают тридцатипятилетнего возраста? Некоторые называют это кризисом среднего возраста. Но кризис среднего возраста вовсе не природный процесс. Это сопутствующий продукт нашей образовательной системы, когда по истечении двадцати лет после окончания школы мы обнаруживаем, что перестали развиваться, менять и живо реагировать на любые жизненные проявления уже очень давно. Этот кризис наступает тогда, когда мы больше не можем отрицать свою принадлежность к людям Корпуса.

Кризис среднего возраста наступает на нас тогда, когда мы замечаем, что мир вокруг нас стремительно меняется, а мы прочно заизвестковались. Если мы работаем, поднимаясь вверх по корпоративной лестнице, вдруг начинаем замечать обгоняющих нас молодых претендентов. Мы чувствуем себя обманутыми, в то время, как должны были бы помнить, что вне времени только знания. Чтобы избежать кризиса среднего возраста, мы должны уметь вылетать из гнезда и не бояться рисковать, т.к. должны иметь опыт предварительных полетов, доказывающий нашу выживательную способность. Это требует пересмотра постулатов привитого нам образования и освоения навыков истинного обучения, данных нам от рождения.

Над системой победителей и проигравших

Каковы же способны изменения существующей системы, которые позволили бы начать выздоравливать нашим природным способностям? Прежде всего, мы должны немедленно изменить атмосферу в классе.

Большинство образовательных систем требует враждебной атмосферы в классе: ученики против учителя. Я помню, как нам, детям, находящимся в классе, в первый день было сказано, что нам нечего ожидать высшего балла от учителей, которые считались строгими. Я часто чувствовал, что в действительности учителя и не хотели, чтобы мы учились. Может быть, они хотели промотивировать нас работать усердно, но существуют лучшие способы этого добиться. Например, работая в группах, дети друг друга подбадривают, кооперируются и соревнуются. Процессом обучения начинает управлять творческое

возбуждение, а не страх.

Проблема в том, что, обучая в группах, учитель не может быть участником команды, пока существует оценочная система. Хотя тестирование признано вредным, оно продолжает быть востребованным на местах, так как администрация имеет несложный способ рейтинговать своих учителей, а родители могут устроить детям промывку мозгов, определяя их усердие по их отметкам. Печальная истина заключается в том, что оценочная деятельность совершенно бесполезна. В системах, где обучают методом механического заучивания, отметка - это единственное, что может измерить, насколько хорошо выучен урок.

Много лет подряд я слышу многочисленные истории об учителях, которые сыты по горло оценочным преподаванием, и которые пытаются это изменить. Недавно мой друг рассказал мне о молодой школьной учительнице, которая в конце первого семестра поставила каждому своему ученику высший балл. В конце недели она была вызвана на срочное собрание, где должна была прилюдно дать свои объяснения. Ее подвергли публичному порицанию и заставили признать, что она является частью системы, в которой оценочная деятельность уместна и востребована.

Один из членов педсовета особенно активно настаивал на необходимости существования принципа победителей и проигравших не только в школе, но и в обществе и, если она не собирается соглашаться с этой «правдой», ей лучше поискать другую работу. Она спорила, что это - арбитражная система, не имеющая ничего общего с истинным обучением, и что она вносит дух нездорового соревнования в процесс обучения, и что это становится базой для эмоциональных потрясений детей, выражающихся впоследствии в потере и своего потенциала и уверенности в себе. Хотя администрация отнеслась толерантно к такой учительской «эксцентричности», ее контракт не был возобновлен на следующий год, и она была вынуждена искать работу.

Образование - это внутренний процесс'. Он зависит от комплексного опыта: четырех стадий обучения, через которые проходит каждый ученик. С этой позиции со стороны учителя требуется самое теплое участие детям. Вместо обучения путем заучивания и тестирования учитель должен поддерживать студентов в их попытке рисковать, пробовать собственные варианты, не боясь совершить ошибки, инструктировать и тренировать.

Когда бы я не думал о проблеме обучения и о том, как нам реанимировать нашу способность обучаться с самого детства, я всегда вспоминаю лейтенанта Джонсона, человека, который обучал меня процедуре срочной боевой готовности перед моей поездкой во Вьетнам. В противоположность школьной атмосфере я чувствовал, что он на моей стороне. Я чувствовал, что он хочет настолько усовершенствовать мой навык, чтобы быть со мной в одной команде, обучаясь вместе. Для него мой успех был делом жизни и смерти, и, кроме того,

я уверен, что он хотел, чтобы я не просто выжил, но превзошел самого себя в этом умении.

Наша система образования значительно выиграла бы от такого рода преподавания. Лейтенант Джонсон обучал нас по сути дела постоянно, сталкивая с самыми сложными ситуациями, заставляя проходить через свои многочисленные ошибки. Как будто бы говоря:

«Здесь как раз то место, где удобно совершать ошибки и отыскивать, что вы знаете, а чего не знаете». Зная, чего вы не знаете и, зная, что у вас есть способность обучаться, вы можете быстро произвести необходимую коррекцию. В день окончания вы полны уверенности, что вы не только получили хорошие оценки и порадовали учителей, но и действительно овладели знаниями и реально почувствовали, что они могут для вас сделать. Вы не только покинули гнездо, вы летите!

Основной урок, который мы должны выучить, заключается в том, что, чем на большее количество ошибок ученики отважатся в классе, тем больше они узнают. Необходимо поощрять детское мужество и давать эмоциональную поддержку на сложных этапах обучения. Дайте им почувствовать, что это то же самое, что и покинуть гнездо. Объясните, что это нормально - испытывать страх, открывая новую территорию для исследований. И более того, научите их наслаждаться собственными победами. Позвольте им полностью погрузиться в восторг от собственного умения и способностей.

Наша система образования должна обучать важным жизненным принципам и умениям покидать родное гнездо, чтобы выжить, именно выжить и чувствовать себя комфортно, снова и снова делая это. Мы должны, как мой друг Тэд в дни наших тренировочных полетов, быть полностью уверенными в том, что даже, если мотор потеряет силу, мы имеем сил достаточно, чтобы справиться с ситуацией и не только выжить, но и преуспеть. Когда мы, наконец, почувствуем комфорт, покидая безопасное место, ничто более не будет стоять между нами и нашим успехом, финансовым, эмоциональным или профессиональным.

Пока я и Тэд не разбились на вертолете и не оказались в кишках акулами водах Китайского моря, мы не постигли во всей глубине уроков лейтенанта Джонсона. Безмолвно я благодарил его. Я благодарил его не только за науку выживания в катастрофе, но и за чувство свободы от статуса идиота с дипломом.

К сожалению, многие правительственные, культурные и бизнес-учреждения полны людьми, которые вы зубрили все ответы и понятия, не имеют, как это летать. Изменить это не так-то легко, но эти изменения начнутся с нашего осознания проблемы. Вооруженные этим осознанием, мы можем изменить свою собственную ситуацию, если захотим, задумываясь о новой системе обучения и, позволяя, таким образом, ей влиять на нас уже сейчас. Те из нас, у кого есть дети, могут поддержать и вдохновить их, если они участвуют в естественном

захватывающем процессе постижения. И мы можем поделиться своими знаниями с учителями и администрацией, предлагая внедрить их в систему.

Глава 11

БЫТЬ ПРАВЫМ, ОШИБАЯСЬ

Допущение нескольких ошибок в раннем возрасте приносит огромную практическую пользу.

Томас Генри Хаксли (1870)

Начался учебный год. Учащиеся и учитель все еще примериваются к тесту по математике по окончании восьмого года обучения.

- Я даю сложный тест и не имею жалости, - начинает наш учитель мистер Барбер. - Или вы знаете ответы, или вы проваливаетесь.

Я не могу совладать с растущим во мне страхом. Я оглядываю классную комнату, видя некоторых своих товарищей сидящими закатившимися зрачками, которые символизируют фразу «только не это». Я растерянно сижу. Настолько же, насколько я любил изучать математику, я ненавидел ту боль и давление, которые сопутствовали процессу ее изучения. Курс без учительских угроз был достаточно сложным. Почему бы учителю не мотивировать нас чем-то интересным, забавным вместо того, чтобы внушать страх?

Несмотря на все эти методы, мы все сдали и прошли в высшую школу. Что мы в тот год учили, я не помню точно, но ко времени окончания высшей школы я прошел калькуляцию, простую, тригонометрию и сферическую тригонометрию. Сколько математики из всего этого курса я использую сегодня? Ничего. Мог ли я решить свои сегодняшние проблемы, обладая всеми этими знаниями и получив все эти правильные ответы? Нет, я должен признать, что не могу.

Сегодня я использую не слишком много из того, что выучил после пятого класса. Но нельзя, конечно, сказать, что школа не оставила на мне своей временной отметки. Я покидал школу с некоторыми устойчивыми поведенческими особенностями, которые, естественно, меня всюду сопровождали. В моем мозгу, словно на могильной плите, отпечаталось убеждение в том, что, совершая ошибки или падая, я выгляжу Нелепо перед своими товарищами и учителем. Школа основательно промыла мне мозги по части того, что, если человек хочет добиться успеха в жизни, он всегда должен не ошибаться. Школа учила меня избегать этого (совершения ошибок) любой ценой. И уж, если это произошло, надо попытаться незаметно их скрыть.

Именно там многие люди остаются и по сей день - запрещают себе совершать ошибки и блокируют собственный прогресс. Симптомами этой болезни являются скука, неудачи, неудовлетворенность, хотя большинство из нас не понимает, почему чувствует это. После того, как в нас вбивали в течение стольких лет прямо противоположное, очень трудно вообразить, что быть «правильным» и счастливым очень

трудно.

В 1981 году у меня была возможность послушать доктора Букминстера Фуллера. Хотя я не прослушал полный курс, его первый урок надолго запал в мою память. Он говорил нам, что людям даны правая нога и левая нога... вовсе не правая нога и неправая нога. Мы продвигаемся по жизни, условно говоря, сначала правой, потом левой ногой. С каждым новым шагом мы все больше корректируем к своему предназначению. Большинство людей, тем не менее, все же пытается идти путем прямым и узким, избегая ошибок и нигде не оказываясь. А что плохого в прямом и узком пути? Пожалуй, ничего, за исключением того, что он просто не существует в реальном мире. Даже физикам не удалось отыскать ничего абсолютно прямого. Открыты только кривые. Прямые линии существуют только в человеческом мозгу.

В «Абелин Парадокс» Джерри Харвей описывает парадокс парадоксов. Он объясняет парадоксальность универсальных принципов таких, как, например, тождество единства и множества, что «вверх» не существовало бы без «вниз» или «мужчина.» - без «женщины», а «правильный» - без «неправильный». Люди, которые всегда во всем были правильными, вдруг резко меняются. А те, кто шел на осознанный риск, желая узнать, что же такое «неправильно», заканчивают обычно знанием того, что есть «правильно».

В процессе становления бизнесменом я научился быть очень осторожным с людьми, которые имеют все правильные ответы. В то же время я обнаружил свою страстную потребность быть правым. Вероятно, я должен был выучить, что человек, который стоит на своей правой ноге слишком долго, закончит тем, что окажется на неправой или, чего хуже, с ногой во рту.

Позволить себе быть неправым, совершать ошибки, не слишком просто. Подумайте о том, как вы себя чувствуете, когда слышите слова: «Ты не прав». Если вы напоминаете меня, вы становитесь обидчивыми, пытаетесь доказать собственную правоту. В моих собственных страданиях, так же, как и в опыте других людей, я сталкиваюсь с поразительным осознанием того, как дорого нам приходится платить за наши ошибки. Наши усилия по части доказательств собственной правоты приводят порой к экстремальным последствиям, разрушенным браком, бизнесу, дружбе.

Финальное открытие того, что неправильный ответ может оказаться для нас самой прельстительной приманкой в поиске правильного, становится истинным освобождением. Но чтобы быть способными наслаждаться всеми мыслимыми пользами нашего озарения, мы должны пережить и передумать наши ошибки, а вовсе не наказывать себя за них, как это делает наша система образования.

Наш страх перед совершением ошибок настолько имплантирован в наши поведенческие реакции, что порой ослепляет нас и не дает возможности на них поучиться. Здесь представлено четыре наиболее распространенных и деструктивных навыка, которыми мы овладели,

общаясь со своими ошибками. Это ключи-реакции, которые тормозят процесс обучения.

1. Претензия на то, что ошибка не была совершена

Последним президентом США, который принял на себя всю ответственность за инцидент в заливе Пигс, был президент Джон Кеннеди. С тех пор слышим такие классические заявления типа «Я не мошенник» (Никсон во время Уотергейта), и «Я не помню» (Рейган во время слушания дела Иран-контрас). Стремление этих людей избежать какой-либо ответственности все еще является живым предметом разговора - в основном шуток, если не чего-то большего.

Было неоднократно доказано многочисленными примерами, что общество проявляет понимание и сочувствие к тем, кто совершает ошибки и затем признает ответственность за свои действия. Это кажется странным в мире, где нас учат избегать ошибок. Тем не менее, кажется, каждый из нас продолжает отвечать на мудрость, которая еще лежит где-то глубоко в нас, как говорит поэт: «Ошибаться - гуманно, прощать - благородно». Возможно, есть что-то в акте прощения, что заставляет нас вспомнить, как нам следует учиться.

Комедийный актер Ричард Прайор после совершения «ошибки» химического опыта и получения сильных ожогов лица и верхней части тела продолжал выступать по национальному телевидению, объясняя, как принимать лекарства. Евангелист Джимми Суопарт, выступающий по телевидению, признался, что посещал женщин в кварталах с красными лампами. В результате их карьеры продолжались, и об этих «неправильностях» забыли. Я не могу сказать, действительно ли они научились на своих ошибках, но, по крайней мере, они не притворялись, что не отвечают за свои поступки.

2. Обвинять что-то или кого-то другого за свою ошибку

Сразу же после своего провала в бизнесе в 1979 году я обвинил двух своих партнеров в пропаже денег. Я был очень упрям, отказываясь посмотреть на роль, которую лично сыграл в этом провале. Я продолжал упорствовать и отрицать свою вину в течение двух лет. Я был зол, обижен и банкрот. Только успокоившись, я понял, что все произошедшее было одним из лучших событий в моей жизни. Я не говорю, что хотел бы снова все потерять, но я благодарен за этот ценный урок. Если бы я не потерял свои деньги в 1979, я уверен, что потерял бы их позже из-за своего невежества. Есть поговорка - глупец и его деньги растаются быстро. Моя ошибка позволила мне понять, каким глупцом я был и как избежать подобных ошибок.

Я знаю многих, которые не преуспевают потому, что сознательно или подсознательно все еще обвиняют других за то, что с ними произошло. Я слышу немало историй-ужасов о деньгах или любви и как кто-то «подействовал плохо» на них. Проблема в том, что источник ошибки залегает глубоко, ожидая своего часа, чтобы снова подняться на поверхность. Примером этого являются люди, которые разводятся и затем женятся на «другом, но таком же» человеке снова и снова,

потому что не научились, не поняли урока прошлого брака. Они продолжают обвинять бывшего супруга за свои неудавшиеся отношения. Если бы я продолжал обвинять своих партнеров в том, чего сам не знал, я бы совершал ту же ошибку снова и снова с разными партнерами, пока не получил бы последний урок, сдался или умер разочарованный, разрушенный и отчаявшийся.

Американское общество - это общество обвинителей и ответчиков, а термин «жертва» стал неотъемлемой частью каждодневной беседы. Суды переполнены заявлениями «жертв», желающих компенсации. Никто не отбирает права удовлетворять своих претензии, требуя судебного разбирательства, но мы также знаем, что практика таких претензий дошла до своего экстремума. Доктора боятся отправлять пациентов в другие клиники к другим специалистам из страха быть осужденными за преступную небрежность. Этот простой фактор свидетельствует о постоянно растущих ценах на медицинское обслуживание и падении размеров страховок.

Самая последняя цена любой производимой в Северной Америке машины эквивалентна сумме ее страховки. Разные разновидности страховок - это, по сути, сокрытая стоимость каждой производимой машины.

Мы должны учиться отыскивать корни своих проблем, а не обвинять в них кого-то другого.

3. Умствования вместо обучения

«Ну что ж, хорошо, мне действительно это не нужно».

Мир полон людей, у которых всегда наготове отличнейшее объяснение, почему в их жизнь не пришел успех. Незадолго до того, как потерять свой бизнес, у меня была тщательно обоснованная причина моего провала, и причина эта, по моему мнению, заключалась в том, что у меня не было системы. Провозглашением такой причины я только продемонстрировал свою тупость и замедлил процесс осознания истинной причины моего краха.

Одно из самых широко распространенных сегодня утверждений - это: «О, деньги меня не интересуют». Я постоянно слышу это от людей, которые не достигли финансового благополучия. Действительно ли деньги не имеют значения? Давайте чуть изменим вопрос: является ли ошибкой то, что вы ставите себя и свою семью в положение нехватки денег? Нехватка денег, по меньшей мере, должна интерпретироваться как «легкий стук по плечу», сигнал изменить что-то в нашей жизни.

4. Наказание себя

Возможно, самая разрушительная реакция из всех - это эмоциональное страдание, которое люди вызывают у себя как наказание за совершение ошибки.

Когда спрашиваешь, кто их за это сильнее порицает, они указывают на самих себя. Они часто делают это с явным чувством гордости и уничтожения. И тем не менее, наказание - один из самых деструктивных аспектов человеческого поведения, который только суще-

ствуется, будь то само наказание или наказание, совершаемое третьим лицом. Одна из причин того, почему люди не преуспевают, заключается в том, что они сознательно или подсознательно наказывают себя за что-то совершенное ими в прошлом. Они не могут позволить себе быть преуспевающим, потому что где-то в глубине души не чувствуют, что заслужили успех. Они наказывают себя, отказывая себе в возможности наслаждаться благополучной жизнью.

Действительно, преуспевающие люди учатся брать на себя всю ответственность за свои действия; они извиняются и делают все возможное, чтобы исправить свои ошибки. Они признают свою ошибку, ищут в ней урок, делают необходимые исправления, поправки и затем движутся дальше к большому успеху.

Не преуспевающие люди выпячивают эмоциональную боль самообвинения и не могут получить ценные уроки, данные им через их ошибки. Непризнание ошибок характеризует ограниченных, недалеких, самодовольных людей, которые отодвигают свою способность быть счастливыми и найти финансовое благополучие.

Всегда правые

Вместе с отрицанием того, что мы сделали ошибку, существуют проблемы, связанные с необходимостью быть всегда правыми.

1. Неспособность заглянуть в будущее.

Человек, которому нужно быть правым, часто держится за устаревшую информацию, которая, возможно, была верной в прошлом, но более таковой не является. Многие путают факты с правдой. В противовес успешному полету в более тяжелом, чем воздух, летательном аппарате братьев Орвилля и Вильбура Райт «фактом» было то, что люди не летают и никогда не полетят. Это было «фактом» в то время, не «правдой». За день до того, как Роджер Баннистер за четыре минуты преодолел дистанцию в милю, спортивные физиологи выдвинули дюжину самых убедительных причин, подтверждающих, что такой подвиг вне человеческих сил.

Большинство из того, что мы называем общечеловеческим знанием не более чем информация на общедоговорной основе. Другими словами, конценсусная реальность, что означает знания, которые большинство людей признают истинными. История пестрит примерами великих идей и изобретений, которые казались нелепыми потому только, что общество было непреклонно в своем нежелании выйти за рамки традиционного для своего времени мышления. Бизнес-парадигма, несмотря на четко проступающие ее черты на лице зарождающегося общества, была разрушена и не придержана новой реальностью до срока. Сегодня грядут перемены, которые совершенно невозможно было вообразить вера, представляя явную угрозу высказываниям типа: «что работало вчера, будет работать и завтра».

Чтобы научиться учиться на ошибках, мы должны научиться никогда не говорить: «Это сумасшедшая идея. Это никогда не будет работать» независимо от того, насколько она кажется сумасшедшей. Мы должны научиться устранять влияние договорной реальности достаточно, чтобы оставаться всегда открытыми новым идеям и новым возможностям. Равнодушные «мыслители» не услышат новых идей до тех пор, пока эти идеи не попадут в ранг признанных «верными».

2. Не набирающие новые знания.

Люди, которые во всем «правы», редко изучают что-нибудь новое потому, что они слишком заняты тем, что всегда правы. Только если они добровольно сдадутся, для них оживут новые знания. Богатство только увеличивается оттого, что люди понимают процесс обучения на собственных ошибках. И кроме всего прочего, слишком малая часть знаний не устареет завтра или в следующем году или в следующей декаде. Факты меняются, - и наше восприятие обязано меняться.

3. Больше конфликтов.

Я помню, в детстве я ходил в нашу семейную церковь. Однажды я спросил учителя воскресной школы, какая разница между нашей церковью и католической церковью. Она сказала: «Ортодоксальная придерживается правильного учения Христа, а католическая - неправильного». Мне было всего десять лет, но что-то в этом заявлении показалось мне нелепым. Что это могло быть? Во имя того, чтобы доказать свою правоту, люди причиняют друг другу боль, горе и устраивают кровопролития.

Вспомните самый популярный девиз нашей политики в годы Холодной войны между Соединенными Штатами и Россией. Он провозглашал: «Лучше мертвый, чем красный», и это так и было, когда множество раз мы вплотную приближались к возможности ядерного уничтожения друг друга.

То, на чем упорно настаивает большинство, порой бывает всего лишь их точка зрения, мнением. Каждый из нас имеет свое собственное скрытое кредо - убеждение в том, что только так правильно, а противоположное мнение ошибочно. Мы должны научиться мыслить шире и допускать возможность неопределенного количества ответов на каждый вопрос.

Такие изменения могут начаться с нашей образовательной системы, позволив распрощаться с верой в то, что студенты должны отстаивать свой идеал правоты. Потребность быть правым и пренебрежение к истинному пониманию ведет как к межличностным конфликтам, так и к национальным. Если не отказаться от парадигмы «правильное - не правильное мышление» проблема перенаселенности планеты очень скоро перерастет в проблему вымирания через глобальную войну.

Как бывший морской офицер и личность, становление которой происходило в борьбе, я заметил, что стало больше покоя в моей жизни с тех пор, как я признал, что у других людей тоже могут быть

правильные ответы. Я сильно уменьшил употребления слов «прав» и «не прав» в своем лексиконе, так же, как и слов «хорошо» и «плохо». Вместо этого я стараюсь понять различные точки зрения и признать, что люди отличаются друг от друга. Я научился трудным путем, что противоречие мнений не означает, что кто-то прав и кто-то не прав.

В наших школах, тем не менее, боюсь, мы по-прежнему учим наших детей мыслить узко. Мы сеем семена войны, а не мира.

4. Замороженный доход.

Практически во всех разновидностях бизнеса людям платят за то, что они знают. Люди, которые всегда и во всем должны быть правы, как мы уже убедились, склонны к застою, намертво прирастая к тому, что они уже знают вместо того, чтобы идти на риск и познавать новое. С того момента, как перестают обновляться их знания, их доход замирает. В худшем случае их увольняют из компании, потому, что приходит время новых технологий, или компания переходит к производству другой продукции. В таких случаях старые знания уже не могут более удовлетворять новым требованиям. Каждый год мы наблюдаем сотни тысяч таких людей, которым предлагается достаточно рано уйти на отдых, так как их знания больше не могут служить компании.

5. Не устремляясь в будущее.

Человек, которые придерживается старых идей, обнаруживает, что эта тропинка сужается. Часто проблемы и самооправдания увеличиваются, а возможности уменьшаются. Мир меняется, но человек цепляется за прошлое или ожидает, когда вернутся добрые старые времена.

6. Прогрессирующая внутренняя слепота.

С детства, живя на Гавайях, я любил нырять в океан за рыбой и лобстерами. Я часто видел других ныряльщиков, возвращающихся домой с осьминогом, пойманном на той же территории. Я никогда не видел ни одного.

Однажды я попросил сезонного ныряльщика взять меня с собой и показать, где живут осьминоги. Вскоре он указал мне на груды мертвых кораллов. Он показал на отверстие в них. Я уставился на него и смотрел так долго, как только позволяло дыхание, но ничего не видел. Затем я бросил свое копьё в это отверстие. В ту же секунду оттуда выпрыгнул взбешенный осьминог и растворился прямо перед моим носом. Я понял, что осьминоги тут были всегда, прямо передо мной, но я их не замечал.

То же самое происходит с бизнесом и инвестициями. Я нахожу забавным, когда кто-нибудь говорит мне о том, что все возможности уже разобраны, и вокруг ничего для него не осталось. С годами я стал замечать, что чем больше рискую, ошибаюсь и исправляю свои ошибки, тем острее становится мой нюх. Я должен сказать, что те, кто боится совершать ошибки, зачастую не видят и возможностей, даже если те пляшут у них перед носом. Люди, которые не видят, называют тех, кто видит, «акулами», потому что последние способны воспользоваться

даже тем шансом, который остается невидимым для других. Существенная проблема тех, кто всегда должен быть прав, в том, что он прекращает искать в новом месте.

7. Неспособность использовать преимущества своей неудачи.

Слишком много людей становятся такими зацикленными, правильными, что просто растрачивают свою жизнь. Это типичная схема жизни неудачников. Страх совершить ошибку буквально парализует их. Прогресс же достигается следование по пути «обеими ногами», как говорил Бакки Фуллер. Мы находим новые пути и движемся вперед, делая новый шаг, осматриваемся, куда он нас приведет, потом делаем еще один шаг, с помощью которого мы можем и исправить курс, если нужно, и двигаться дальше по своему пути. Прогресс - всегда отклик на то, что вы или кто-то еще научился делать самостоятельно. Смогли бы мы когда-либо создать сверхзвуковой 747, если бы братья Райт не рискнули своими финансами и репутацией, не построили бы и не полетели на своем несовершенном, «тяжелее воздуха» аппарате. Что не упоминается в книгах по истории, - так это сколько раз они не смогли поднять в небо свою машину и количество их падений. Из-за всех этих бесконечных серий «ошибок», которые они совершали, они стали предметом шуток журналистов. Только их желание пойти на риск двигало их к успеху и помогло им, в конце концов, получить почетное место в книгах по истории.

8. Не раскрытый потенциал.

Я часто встречаю людей, у которых огромный потенциал, но нет денег или профессионального успеха. Эти люди перенасыщены зависимостью и разочарованием. Оно исходит из того, что они слишком жестки с собой. Они знают, что у них есть то, что необходимо для успеха, но не разрешают себе сделать неизбежные ошибки и пройти через кривую обучения, которая ведет к удовлетворению собой.

«У вашего сына большой потенциал», - было написано в моей зачетной карте, которую я принес домой. Я помню, как ходил на школьные собрания с родителями, и учитель каждый раз говорил одно и то же: «У Роберта большой потенциал, но он не проявляет себя».

Теперь я понимаю разочарование мое и учителей. Как они могли ожидать, что я использую свой потенциал, когда всегда наказывали меня за ошибки? Я жил все эти годы, осознавая, что есть вещи, которые мне хочется делать, а есть то, что я делать обязан. «Я обязан не совершать ошибки» - вот, что было в моем мозгу, и на чувства я надевал бронезилет. И пока я его не выбросил, я не начал расти и учиться.

9. Безнадежно отстающие в гонке.

Люди, боящиеся совершать ошибки, слишком медлительны, мир стремительно несется вперед, а они отстают. Это не означает, что мы должны быть безрассудными. Но, однажды освободившись от страха совершения ошибок, у нас появляются шансы участвовать в гонке. Просить человека, боящегося своих ошибок успевать в ногу со временем, то же самое, что водителя Вольво поместить на скоростную

трассу Индианаполис 50 для участия в автогонках. Машина имеет и мощному, и скорость достаточную для победы, но водитель привык к спокойному темпу. Он не может оставить в прошлом свои привычки, и его осторожный взгляд на жизнь достаточно долог, чтобы испытать весь потенциал своей машины. Так что, это водитель, а не машина пропускает шанс.

Удачливые автогонщики автоматически корректируют автомобиль, мгновенно и слегка заметно, и только так можно сработать на больших скоростях. Они знают, что случится, если они не распознают ошибку, а начнут последовательно анализировать остановку; они закончат гонку в яме - или чего хуже на стене.

Нравится нам это или нет, но скоростная гонка - это фактически наша современная жизнь. Независимо от того, осознаем мы это или нет, человек, боящийся ошибок, постоянно сдерживает гонку. И это сдерживание только усугубляет его стресс и в действительности увеличивает его шансы ошибиться. Неспособный осмыслить или хотя бы обнаружить ошибку, он не может ее поправить и неизбежно приходит к краху.

Основное требуемое изменение

Самым долговременным следствием неадекватности нашей образовательной системы является атрофия нормального функционирования в реальном мире. Слишком многие из нас покидают школу с недостаточной уверенностью в своих силах и всяким отсутствием в умах и сердцах осознания положительной стороны ошибок.

Мы не можем более терпеть такую образовательную систему, которая наказывает за честные ошибки, и не имеет методики раскрытия потенциала личности. Мы должны избавиться от древнего чудища, которое обуславливает деградацию нашего общества, заменяя природную тягу к знаниям у наших детей болью и разочарованием. Истинное знание и так содержит в себе элемент разочарования безо всякой системы, которая его бы еще усугубляла.

Мы должны отыскать способ общения через любовь и доброту так, чтобы система «правильно»/»неправильно» служила бы своей истинной цели: фильтровать системы по отбраковке тех, кто им не соответствует. Мы должны найти возможность создания нового познавательного процесса, где бы ошибки поощрялись и считались бы бесценным источником мудрости, каковыми они в действительности и являются. В этом случае мы добились бы успеха по двум аспектам: во-первых, в раскрытии потенциала человеческих ресурсов и, во-вторых, при внесении счастья в человеческие жизни. Мы должны сделать следующий шаг в нашей эволюции так, чтобы, наконец, увидеть ту громадную пользу для человечества, которую мы все без сомнения получим, когда каждый из нас раскроет свой максимальный потенциал и поможет остальным сделать то же самое.

Глава 12

НЕ БОГ СОЗДАЛ ТУПЫХ ЛЮДЕЙ, ИХ СОЗДАЛА НАША СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ

*Где есть милосердие и мудрость, там
нет места страху и невежеству*

Св. Френсис Ассиси.

Я был в четвертом классе, когда впервые осознал, насколько школа может быть болезненной. Я уже почувствовал, насколько она скучна, и осознал всю глубину ее бесчувственности.

Пока я наблюдал, как учительница выписывала на доске оценки по математическому тесту, в моем желудке было ощущение порхающих там бабочек. Когда обнаружил, что не был одной из жертв, чье имя было бы записано в колонке неудачников, я вздохнул с облегчением. Снова я чувствовал себя избитым системой. Я учился, не обучаясь. Когда я посмотрел вокруг себя в классе, я увидел других детей, которым не повезло на этот раз так, как мне. Одна девочка. Марта, пыталась спрятать свою работу так, чтобы никто не увидел ее результат. Но это не помогло. Начав с лучших результатов и заканчивая худшими в конце списка, наша учительница огласила «перечень рангов» нашего класса, как она это называла. Бедная Марта снова была в конце списка.

Застенчивая, милая Марта была музыкально одаренной девочкой, любящей животных. Но она сразу терялась, когда на нее наступала математика. Я хотел ее подбодрить, но учительница накричала на меня и сказала, что если еще раз услышит от меня хоть слово, оставит после уроков.

Марта начала плакать, а я не знал, что делать. Когда закончились занятия, некоторые дети, пробежавшие мимо Марты, показывали на нее пальцем, хихикали и шептали «глупая» и «тупая». Судя по выражению ее лица, Марта слегка умерла в тот день. Это был взгляд, которого я никогда не забуду.

Я не знаю, что дальше происходило с Мартой. Я знаю только, что она не окончила школу вместе с остальными в 1965 году. Говорили, что она ушла из школы. Если это было правдой, это было большой потерей для всех нас потому, что в своей сфере интересов она была одаренным ребенком.

Можно ли назвать экстремальным такой пример? Большинство читающих эту книгу знает, что нет. Напротив, в большинстве школ страны это скорее правило, чем исключение. Каждый день в наших

школах детей уничтожают перед всем классом. Каждый день чувствительные дети такие, как Марта, слегка умирают. В школах тщательно следят за неукоснительным выполнением одобренной программы, в соответствии с которой детей классифицируют по уровню получаемых баллов. Слабых детей жестоко дразнят одноклассники, которые усвоили, что быть успевающими и получать хорошие отметки, гораздо важнее дружбы.

Кто знает, сколько в нашем мире таких Март, которые пали жертвами негуманного обращения в школе? Даже, если одна, это все равно слишком много. Неважно, как такое обращение с детьми называется, перечень рангов или деление на группы способных и тупых, дети верят в эти ярлыки, которые иногда являются причиной эмоциональных травм с длящимися порой всю жизнь последствиями. Безусловно, это мешает раскрытию полного потенциала ребенка. Я всерьез сомневаюсь в полезности какой-либо детской классификации за исключением того, что она облегчает жизнь учителей и исключает «слабых» учеников, которые не строятся по системе. Продолжать практиковать ярлыки, зная какой вред они способны принести чувству собственной значимости невинным детям, было бы непростительно.

Мои друзья преподаватели предпочитают называть этот метод исключения неподходящих системе учеников законом распределения. Это звучит так научно! Мои друзья военные называют это «выживанием сильнейших», - разделяющим население на победителей и проигравших. Как бы мы это не называли, наша система образования в это время играет с детскими жизнями в варварскую игру в то время как их сердца и умы открыты и уязвимы.

Сегодня мы знаем мудрость известных исследователей в области физики и психологии таких, как доктор Бруно Бэтлэм, доктор Эрик Эриксон и других, которые утверждают, что каждый ребенок прогрессирует по-разному. Один ребенок добивается успехов в одной сфере, а другой в другой. Один может оказаться готовым к чтению в четыре года, а другой, например, в семь лет, а третий в двенадцать. И все же наша образовательная система продолжает отбор «лучших» по тем предметам, которые считает важнейшими - математика, науки и английский.

Несмотря на знание того, как молодые, уязвимые умы могут пострадать из-за такой тактики, наши дети тестируются, клеймятся и отбраковываются системой так, как будто они роботы, которых надо рассортировать по предложенному, но не оправданному критерию. В результате сильнейшие причисляются к уровню выше среднего и попадают в разряд «одаренные и талантливые», а «слабых» относят к уровню «ниже среднего», и с этого времени они игнорируются системой.

Недавно десятилетняя дочь моего друга, вернувшись из школы, испуганно сообщила, что она не будет ветеринаром, когда вырастет, профессия, о которой она мечтала с семи лет. Ее мама спросила, по-

чему, на что девочка ответила: «Моя учительница сказала мне, что я отношусь к уровню «ниже среднего», и что я недостаточно для этого способна». Это случилось с девочкой, которая к тому моменту восторженно мечтала о своем будущем. Будучи чувствительной и легкоранимой, она была интеллигентной и по-своему талантливой. Она никогда не сомневалась в том, что осуществит свою мечту, - по крайней мере, до того момента, как ей сказали, что она ниже среднего.

Зная эту девочку достаточно хорошо, я не на минуту не сомневаюсь, что ее мечта в конечном итоге приблизит ее к успеху. Она найдет способ сделать то, что она хочет сделать. Но теперь возникла реальная опасность для чувства ее уверенности в себе, которое может быть подавлено системой образования. Если она поверит в этот ярлык, приклеенный ей в школе, она не будет больше вынашивать идею добиться своей мечты. Это станет тем сортом ненавязчивого подавления, который ответственен за потерю мечтаний и чаяний многих из нас. Как далеко может пойти человек, осуществляя свою мечту, уверенность которого в своих силах подорвана системой образования? Недостаточно далеко.

Слишком часто образование превращается в игру на выносливость. Потребность в знаниях и саморазвитии уступает место гонке за приз, который может достаться только одному из лучших, одному из 10% лучших. Основанная на законе распределения, эта система делит мир на победителей и проигравших, на соответствующих и аутсайдеров, на тех, кого приемлет и кого отвергает система. Эта система исключения, а не включения.

Проблема в том, что ученики, которые обнаружили себя исключенными системой градации, как шестеренки единого механизма, не выпадают из общего конвейера. Они не выпадают из него с тем, чтобы быть использованными в другой партии. Исключенные ученики продолжают посещать школу, - по крайней мере, многие из них. Эмоционально, тем не менее, эти ученики знают, что они были исключены потому, что система признала их непригодность. Они приучаются чувствовать себя тупыми и ниже среднего. Их чувство собственного достоинства уязвлено, и они становятся дисциплинарной проблемой, отвлекая других студентов и доводя учителей до полусумасшествия.

Когда с личностью обращаются подобным образом, цена, которую приходится за это платить (антиобщественное поведение и потеря общечеловеческих ценностей), возрастает пропорционально нанесенному душе ущербу. То, что Мбi проделываем с нашими детьми, граничит с криминалом - особенно, когда мы знаем, что есть альтернатива. Альтернатива представляет собой то, что я называю «цельным образованием», которое рассматривается ребенка как цельную личность и находит способы развить уникальный дар каждого. Каждый имеет свой собственный дар, талант, который может развиться, если получит свои хотя бы полшанса, и впоследствии сумеет подняться

до уровня, когда будет способен сделать существенный вклад в развитие общества.

Психологи, работающие в сфере образования, знают, что дети прогрессируют в большей степени в зависимости от того, как они себя оценивают и как учителя оценивают их способности. Это принцип «самоисполняющегося пророчества» - в основном мы не добиваемся большего, чем от нас ожидали. Если нас оценивают ниже среднего, мы все равно об этом узнаем, даже, если никто нам прямо об этом не скажет, ведь именно такими воспринимают нас наши учителя. Тогда мы интегрируем это «пророчество» в собственное восприятие и позволяет ему стать определяющим в нашей жизни, независимо от того, насколько упорно мы будем трудиться, насколько сильна в нас самомотивация и в каком месте иерархии равных мы себя находим.

Чем меньше ребенок и чем он более впечатлителен, тем скорее он поверит тому ярлыку, который на него наденут. Даже интеллигентные и талантливые дети начинают вести себя в соответствии с присвоенным ярлыком «ниже среднего», и люди начинают обращаться с ними соответственно.

В Гарварде было проведено исследование зависимости способностей студентов от их оценки окружающими. Учителям предварительно сказали, какие дети, к какому уровню способностей относятся. Несмотря на то, что, на самом деле в рамках одной группы находились дети с разными способностями, оценивались они все примерно одинаково. Исследования обнаружили, что результаты тестов зависят, прежде всего, от отношения учителя, а не от способности ребенка.

Большинство тестов, которые приходится сдавать студентам, основано на тесте так называемых трех R: чтении, письме и математике. К сожалению, при таком подходе игнорируются другие таланты и способности, которые может иметь ребенок - такие как музыка, атлетика, сценическое искусство или прикладное рукоделие. Так, юные Шопен, Микеланджело или Мэрил Стрип запросто попали бы в конец академического списка и были бы отвергнуты системой только потому, что не успевали хорошо по «основным» предметам. Кто-нибудь способен догадаться, скольких юных гениев такая система превратила бы в тупицу, хотя мы знаем, что даже такие люди, как Альберт Эйнштейн были где-то среди них.

Эта игра победителей и проигравших породила бесчисленное количество миллионов людей, которым не достает уверенности в себе, которые панически боятся совершать ошибки, и которые все в своей жизни усредняют потому, что их убедили в том, что они не настолько способные, как их одноклассники. Только некоторые удачливые «проигравшие» рано или поздно вычисляют, что они не такие тупые, как убеждала их в этом система.

Как это все печально и как не нужно! Система не может судить и оценивать, кто достоин поддержки и продвижения, а кого игнорировать и отвергать. В задачи системы образования входит оценивание

методики обучения и качества образовательного процесс независимо от способностей или недостатков ребенка. .

Сегодня в сфере образования ведутся разговоры о право- и левополушарном обучении. Они основываются на исследованиях, указывающих на два полушария мозга (правое и левое), деля в соответствии с этим на детей, что с линейным мышлением, способных к математике, языку и базовым наукам и тех, кто склонен к интуиции, способных в музыке поэзии, атлетике и искусстве. Требуется достаточно усилий, чтобы определить ребенка с явно выраженными способностями правого полушария, так как традиционно система была нацелена на выявление способностей линейного мышления.

Поскольку сфера образования стала уделять внимания текущим исследованиям в области человеческого мозга, мы также можем надеяться, что она не забудет еще один раздел мозга известный уже около четырех веков - подсознание.

Оно отвечает на едва уловимые послания такие, как подбадривание, поддержка, звучащие в тоне учителя и одноклассников или их отсутствие, которое сообщает ученику, что он недостаточно хорош. Если мы начнем обращать внимание на то, насколько эффективна методика обучения для различных участков нашего мозга, мы отыщем гораздо больше победителей, чем их было до этого момента.

Если учитель не способен заставить хорошо учиться медленно обучающихся, это может происходить, вероятно, оттого, что их слишком часто таковыми называли. Я удивляюсь тому, насколько иначе ведут себя эти дети, когда им начинают говорить, что они способные, подбадривать похвалой и обучать добротой и любовью вместо того, чтобы классифицировать и оценивать.

Трагично, что наша система образования - массовый поставщик не только «тупых» людей, но и людей жестоких и негуманных, людей, которые даже не догадываются о том, что они таковыми являются. Ее учебный план исподволь поощряет мошенничество, называя это помощью. Это ведет к конкуренции вместо кооперации и увеличению разрыва между способными и тупыми, богатыми и бедными, победителями и проигравшими. Убеждение, что есть что-то непозволительное в том, чтобы оказывать помощь другим или получать помощь со стороны, проходит через всю нашу жизнь, порождая одиночество и неспособность полноценного общения с другими людьми.

Примеры этого мы наблюдаем каждый день. Люди думают, что, давая деньги, они помогают близким или просто друзьям. Но это лишь жалкий палматив помощи физической, умственной и духовной. Если мы хотим решить наши значительные социальные проблемы, мы должны признать, что сострадание важнее денег. Школа учит детей избегать тех, кто их слабее. Год за годом детей учат, что быть сильнейшим, лучшим и способнейшим, означает добиться успеха. Чувствовать симпатию к «тупым» или помогать им - это против правил, это мошенничество. Деньги становятся нашим способом защиты

от разного рода «нежелательностей» таких, как бездомные, голодные и бедные в то время, как в нас должно было бы обнаружиться чувство вины.

Не так давно я разговаривал с молодой матерью, которая переезжала в другой штат. Ее концерн нашел для нее дом с хорошим соседством, так что ее дети не столкнутся с «нежелательностями». Она даже подумывала: не отправить ли детей в частную школу. Даже, если родители могут позволить лучшее образование для своих детей, дети узнают больше от своего ближайшего окружения, чем от так называемой «лучшей» среды. Настоящее обучение происходит между родителем и ребенком. Дети по бытовым и жизненным ситуациям учатся у своих родителей. Если ребенка послали в частную школу, игнорируя факт существования бедных, ребенок никогда не узнает истинное значение бедности. Это только увеличивает дистанцию между имеющими и не имеющими и на шаг отступает от принципа гуманизма.

Если вы сомневаетесь в том, что жестокая система, существующая по принципу «выживает сильнейший» все еще живы, обратите внимание на то, кого любая компания увольняет в первую очередь. Это самые слабые, это те, у кого меньше всего сил, у кого меньше всего способности устоять на собственных ногах, это люди с крайне низким самооценением.

Во всех бизнес-классах моей организации процесс обучения и тесты выполняются кооперативно. Если бы наши методы обучения пришлось оценивать традиционным учителям, они назвали бы такую помощь и поддержку мошенничеством. Мы же называем этот принцип иначе - кооперированием.

Однажды в своей книге «Абелии Парадокс» Харвей спрашивал: «Не кажется ли вам странным, что практически все институты образования в нашей культуре, от детских садов до высших школ, называют мошенничеством процесс оказания и получения помощи?»

Общепризнанная истина гласит: одна голова хорошо, а две лучше. Японцы помнят об этом, и поэтому японские студенты обучаются в группах. Они понимают, что в то время как кто-то силен в математике, ему требуется помощь и поддержка в другой сфере, в языке или музыке к примеру. Если кооперируются двое или несколько студентов, выигрывает каждый из них, причем каждая личность, обучаясь таким путем, не теряет, а наоборот увеличивает чувство собственной значимости через оказание помощи своим товарищам. Это чувство коллективизма, взаимопомощи и самореализации обучает намного более важным вещам, чем получение высоких баллов, хотя честно сказать это тоже удается без труда.

Западное образование нацелено на возвращение суровых индивидуалистов, абсолютно всемогущих, самодостаточных и одиноких. Эти супермены и супервумен знают все правильные ответы и редко, если не сказать никогда, ошибаются. Нет необходимости кому-либо что-

нибудь им говорить. Они отделены невидимой, несокрушимой стеной от тех, кто слабее. Если ваша организация наполнена такими управляемыми исключительно собственным эго индивидуалистами, у вас будет атмосфера нездоровой конкуренции и такой хаос, что этого вполне хватит и без внешних проблем. Западный бизнес соткан из предательских нападений, мелодрам и сплетен так же, как и менеджмент предполагает постоянную борьбу, в которой владельцы акций требуют постоянного увеличения оборотов, а служащие пытаются прыгнуть через голову другого, чтобы достичь верхушки - словом каждый действует так, как будто в мире существует единственная достойная цель - удовлетворить личные нужды. Неудивительно, что на фоне такого всеобщего раздора мы падаем в глобальную экономическую пропасть.

Причина успеха Японии в бизнесе в том, что у них не принята внутренняя конкуренция. В японской культуре драмы и разного рода огорчения считаются неприличными. В Австралии я наблюдал худшую противоположность, где считается, что отсутствие внутренней борьбы не может быть показателем высокого уровня бизнеса, а если труд и менеджмент скооперировались бы, то это было бы просто не «по-человечески». Борьба - часть австралийской культуры бизнеса. Их экономика - отражение этого принципа, и люди за него расплачиваются. И все это начинается со школ!

Несколько преподавателей добились значительного успеха в области кооперативного обучения. Единственная проблема в том, что в отличие от них, родители продолжают интересоваться, а как же успевает и маленький Джонни по сравнению с другими детьми в классе.

Заканчивая эту главу, я чувствую, что испытываю дискомфорт в своем желудке из давнего прошлого, когда перед моим мысленным взором предстает моя подруга Марта, сидящая за своей партой и плачущая над тестом по математике. Какой печальной и несчастной она должно быть тогда была, думая, что она самая тупая ученица в классе.

Эти бессмысленные страдания невинных детей, которые присутствуют в наших школах, заставляют меня снова и снова удивляться тому, почему родители продолжают позволять системе доставлять душевную боль их детям.

До тех пор, пока мы осознанно и по собственному желанию не положим конец тому вреду, который был принесен нам, настаивая на том, чтобы более он не был причинен никому, наша образовательная система будет продолжать свою разрушительную игру, в которой даже самые маленькие дети настраиваются друг против друга. Мы должны остановить эту систему, где детьми управляет страх, и где все поделены на категории победителей и проигравших. Нам нужно изменить это так, чтобы талант и самоуважение ребенка оценивались как истинные сокровища, которыми они и являются в действительности.

Глава 13

ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ УМИРАЕТ БЕДНЫМИ

Чем больше людям дано, тем меньше они способны работать, а чем меньше они работают, тем больше увеличивается их бедность

Лев Толстой (1892)

«У меня нет причин волноваться, я еще слишком молод».

Как часто вам приходится слышать подобные высказывания? И кстати, как часто вы сами делаете подобные заявления? Каждый раз, когда я это слышу, я задаюсь вопросом, - в каком же возрасте человек начинает воспринимать возрастной процесс как реальность.

С позиции своего среднего возраста я ясно вижу, как живут мои бывшие одноклассники, товарищи и друзья. Даже самые процветающие среди них бегают, как заведенные, еле успевая все уладить за день, заполняя свое время однообразной механической рутинной. Они поднимаются утром с постели, идут на работу, там наслаждаются небольшим перерывом за чашечкой кофе, затем снова возвращаются домой, кладут детей спать, смотрят телевизор, спят - и так проводят всю неделю, с ужасом ожидая утра понедельника и волнуясь из-за неоплаченных счетов.

Я описал только что образ жизни образованного среднего класса, который взобрался уже на плато профессиональной, финансовой и социальной стабильности. Они уже не скажут: «Мне не о чем волноваться, я все еще молод». Они чувствуют себя отстающими, которым работать становится все трудней и трудней. Хуже всего то, что они не знают, как разорвать этот порочный круг, замыкающий их жизнь.

Последние несколько лет я провел достаточно много времени, общаясь с людьми от 60 и до 90 лет. Стараясь наблюдать жизнь их глазами, я получил несколько бесценных уроков, которые могли бы мне очень пригодиться в жизни. Когда я был моложе, и у меня было больше жизненных сил и энергии, я не имел никакого представления о том, как на мне скажется возраст, да и не хотел об этом думать. Для меня жизнь представлялась одной большой, волнующей вечеринкой.

Не так давно я собирал у себя дома тридцать пожилых слушателей курса по искусству, с которыми я посещал эти уроки. Я был порядком удивлен, услышав, как многие из них говорили о трудностях подъема по моей довольно крутой дорожке. Я почувствовал себя беспечным шутком, не позаботившемся о себе вовремя. Конечно, мое заблуждение объяснялось тем, что я воспринимал молодость как

должное. То, что казалось мне легким подъемом, или показалось целой горой.

Если бы я подвел итоги всему тому, чему научился от этих немолодых друзей, получилось бы следующее: за здоровьем и финансами надо следить, когда мы молоды, а не когда мы старые. Слишком много пожилых людей, с которыми я говорил в тот день, еще не запланировали как следует свою старость. Они думали об этом и раньше, но не имели понятия о том, как она на них подействует, так же, как я не имел понятия, как они воспримут мою дорожку. Многие из них говорили что-то вроде: «Годы так быстро промчались... прежде чем я понял, что годы работы закончились и что у меня недостаточный пенсионный доход».

Слишком многие из нас живут с надеждой, что завтрашний день будет лучше и с точки зрения финансов, и с точки зрения здоровья. Многие из нас не заботятся о своем здоровье, пока не начинают его терять. Конечно, пачка сигарет не убьет человека. Но пачка в день в течение тридцати лет может!

К сожалению, когда мы молоды, мы не думаем о том, что качество нашей пенсионной жизни зависит от того, как мы подготовимся к ней в молодости. Одним из трогательных примеров может послужить мой 70-летний знакомый Кен. В годы молодости Кен работал на правительство. Как раз перед тем, как выйти на пенсию, он и его жена серьезно заболели. Кен заложил их дом, т.к. его пенсия не покрывала медицинские расходы. Его жена выздоровела, но до конца жизни осталась прикованной к постели. Счета за медицинское обслуживание и уменьшившийся доход оставили им огромные долги. Менее чем через год после ухода на пенсию, Кен был вынужден продать дом, чтобы оплатить самые неотложные счета. Но этим делом не кончилось. Вскоре они начали жить на кредитные карточки. Это продолжалось, пока в дело не вмешался суд.

За те два года, что я знаю Кена, он и его жена остались ни с чем, хотя оба заработали приличные пенсии, на которые оказалось невозможно прожить. Они нашли себе пристанище в благотворительном доме престарелых. Но как только они там поселились, Кен начал терять зрение и у него отобрали водительское удостоверение. После этого посещения специалиста, следящего за здоровьем жены, превратилось для них в сущую муку. В то же время они не могли стать обузой для своих детей, потому что те также испытывали финансовые трудности. Кен как-то сказал, сидя со мной вечером: «Я провел 47 лет жизни довольно тяжело зарабатывая свой хлеб, я мог бы наслаждаться заслуженным отдыхом, но теперь мне приходится еще тяжелее, и я работаю уже, чтобы выжить».

С того момента, как президент Кеннеди подчеркнул важность хорошей физической формы, в стране начался бум. Большинство моих друзей стали фанатами фитнеса. Они очень щепетильны в отношении и моего здоровья тоже, в особенности это касается моей привыч-

ки есть мало. Насколько меня это раздражает, насколько же я это ценю, но кое-что все же я упускаю до того момента, пока не наступит кризис. И все же их заботы вынуждают меня предпринять необходимые шаги, чтобы поддерживать свое здоровье вместо того, чтобы позволить ему ухудшиться.

Но когда я спрашиваю своих друзей-фанатов об их финансовом здоровье, их восприятие тут же захлопывается. Опускается защитный экран, и они начинают себя вести так, как будто они атакуют. Я начинаю интересоваться, неужели деньги еще более табуированная тема, чем ожидание. Люди не любят говорить об этом или думать об этом, особенно если у них финансовые трудности. Многие из них зарабатывают солидные зарплаты, почему же они не хотят говорить об этом? Может быть потому, что, имея солидный доход, они имеют большие долги? И к тому же их сбережения минимальны; единственная их инвестиция - их дом, который не может рассматриваться как солидная гарантия. Как и многие другие, они каждый месяц занимаются выживанием, т.к. солидная доля их дохода уходит ежемесячно на оплату долгов.

Часто люди говорят, что покупают дом как инвестицию. Это заявление содержит неправильное значение слова «инвестиция». Было бы точнее назвать дом необходимостью и сказать, что инвестиции — это орудия для поддержания своих потребностей. Или как говорится в одной сентенции: «Человек должен покупать четыре дома - один, чтобы жить в нем, а остальные три для его поддержки в годы пенсии». Это слишком?! Подумайте об этом. Если вы все еще считаете, что это вам не под силу, измените парадигму вашего мышления.

Если ваш дом - самая большая ваша инвестиция, я бы вам посоветовал как можно скорее прочитать несколько книжек об инвестировании. Затем поговорите с престарелыми пенсионерами - с теми, у кого все запланированное удачно состоялось и с теми, у кого этого не случилось. Слишком много детей среднего возраста так же, как их родители, думают, что их дом и их пенсия станут надежными гарантиями их будущего. Может быть, но я не стал бы на это рассчитывать.

Если вам между 35 и 55, и вы живете от зарплаты до зарплаты, очень может случиться, что ваши пенсионные годы будут очень болезненными для вас.

После разговора со своими зрелыми с точки зрения возраста друзьями, я определил четыре категории богатства и здоровья, которые обычно волнуют людей.

1. Здоровье и никакого материального богатства.
2. Финансовое благополучие и никакого здоровья.
3. Финансовое благополучие и цветущее здоровье.
4. Ни финансового благополучия, ни здоровья.
5. Разрушение финансового благополучия и здоровья.

Когда я потерял свое финансовое богатство, мое физическое здоровье тоже быстро ухудшилось. Десять лет, что понадобились мне для

возвращения своего самолюбия, оказались для моего здоровья катастрофическими. Я знал, что если я не изменю направление, то окажусь во второй категории: «финансовое благополучие и никакого здоровья». Сегодня, научившись на опыте своих друзей пожилого возраста, я уделяю должное внимание своему здоровью.

Ну, а вы? В какой вы категории?

Подумайте над этим.

Продолжайте идти курсом, которым идете сегодня, и где вы окажетесь, когда закончатся трудовые дни?

Будут ли у вас желаемые источники здоровья и финансов? Сможете ли вы делать вещи, которые хотите сделать? Сможете ли вы путешествовать и увидеть страны, которые хотите увидеть? Будет ли ваша старость чем-то большим, чем борьба за выживание? Проведете ли вы остаток жизни, беспокоясь о катастрофических медицинских расходах? Проведете ли их, сожалея, что не позаботились о своем будущем раньше?

Станете ли вы обузой для своих детей?

Часть проблем, которые на нас сваливаются, когда мы пытаемся предвидеть последствия или спланировать будущее, заключается в том, что мы не учитываем «текучесть» нашего общества. Мы все хотим все сразу, и претендуем на то, что все, что нам потребуется, станет сразу же доступно. У нас уже есть фаст фуд, мини-рынки, обслуживание под открытым небом (в автомобилях) сухие химчистки и электронные счетчики голосов. Кажется, нам больше ничего не надо наперед. В прошлом люди планировал свои банковские дела, учитывая банковское расписание. Сейчас движение по счетам и депозиты автоматически осуществляются 24 часа в сутки.

Такая тенденция немедленного удовлетворения наших желаний и потребностей ведет к деструктивному способу мышления. Кто бы не хотел разбогатеть в одну ночь! Но я знаю, что это не работает. Я не могу получить более 30 фунтов за ночь. Это также не работает и в случае со здоровьем. Я знаю, что я должен пробежать больше парочки миль, чтобы укрепить сердце. Успех не приходит в одно мгновение. Годы проходят, а мы начинаем испытывать все больший дискомфорт по поводу нашей финансовой ситуации. В результате мы либо начинаем предпринимать слишком рискованные затеи, либо отступаем вовсе прекращаем рисковать, отчаянно ухватившись за то, что имеем. Некоторые играют в лотерею и надеются, что в этом их финансовое спасение. Другие становятся жертвами разного рода обманщиков, действующих по формуле «богатства в один момент».

Мы все знаем, что что-то надо делать, но что? Мы в тупике. Продукты своей системы образования, которым постоянно говорили: «Будьте хорошими. Делайте, как вам говорят, и не совершайте ошибок».

Нас учили в школе искать гарантированную работу с высоким доходом. Лучше бы нас научили тому, что такой вещи, как гарантированная работа, в природе не существует. Более 66% американских

рабочих сил нанято маленькими компаниями. Большинство из них не имеет четко спланированного пенсионного фонда. Многие работники удивляются, как можно что-то спланировать на завтра, если еще сегодня у них не сходятся концы с концами. Как поет звезда рэпа Хаммер: «Мы молимся только за сегодня».

Наша финансовая близорукость не позволяет нам насладиться финансово обеспеченным будущим. Вместо того, чтобы думать творчески, мы ждем, пока нам скажут, что делать или продолжаем использовать старые ответы, которые больше не имеют силы. А результат? Финансовый паралич. Нас настигает старое правило 80-20: 20% населения будут жить в финансовом благополучии, а остальные 80% потратят жизни на полеты в финансовую пропасть, или еще хуже. Так быть не должно. Хотя это требует длительного обучения, более упорного, нежели уровень среднего врача или ученого, это вполне достижимо и оканчивается финансовым успехом.

Если бы наших детей обучали принципам денег и бизнеса, которые с легкостью можно преподавать в игровой форме такой, как старая добрая монополия, каждый смог бы научиться финансовому успеху независимо от расы, цвета, происхождения и уровня образования.

Почему наша система образования не обучает этим базовым навыкам выживания? В конце концов, мы можем на этом достаточно требовательно настаивать. Может быть, если бы это случилось, существующей образовательной системе пришлось бы расстаться со своей самой большой угрозой, гласящей: «Если вы не будете усердно учиться, вы не получите хорошую работу». Мы сможем избежать страха, если основой мотивацией учения станет любовь к знаниям.

Есть хорошее изречение: «Если вы не поменяете направление, вас со временем снесет туда же, где вы были».

Что это может означать применительно к современному обществу, в котором большинство молодых людей смотрят на образование, как преступник на приговор? В таком случае нас ждет пугающая перспектива. Мы должны очень пристально в нее вглядываться и избрать новый курс туда, где молодые умы могут максимально развиваться. Пришло время для всех нас определиться в приоритетах нашей системы образования.

Глава 14

КАК БОГАТЫЕ ЛЮДИ МОГУТ БЫТЬ БЕДНЫМИ

*Лучше хлеб со счастливым сердцем, чем
богатство с неприязнью.*

Аменемон (XI век)

«За деньги не купишь счастья».

Мама опять читала мне лекцию. Казалось, чем старше я становился, тем чаще она их читала. Я стоял молча, зная, что будет дальше. «Жизнь - это больше, чем деньги... да я в твоём возрасте была слишком занята своими делами, чтобы думать о таких вещах... нехорошо так увлекаться деньгами».

Я перестал её слушать. Все, что я слышал, это только: «бла-бла-бла». Когда она вздохнула, я понял, что её запас слов подходит к концу - это значит, что скоро будет завершение лекции. Её последнюю фразу можно было предугадать: «Ты же знаешь, сынок, я ругаю тебя для твоего же блага».

Затем она замолкала, а я обещал сделать все, что она хотела, чтобы я сделал. Хотя в этот момент я скрещивал пальцы и говорил сам себе: «Она сама не понимает, о чём говорит!»

Эта лекция была так мне знакома. Мой брат и сестра никогда не выслушивали подобного, но они и не чувствовали того, что я в отношении денег. Я любил деньги. Все, что было с ними связано, волновало меня. Мой брат любил машины. Его кличка была «взломщик» потому, что он больше интересовался разборкой вещей на запчасти, чем их ремонтом и сборкой. Моя сестра интересовалась искусством и спиритизмом. Моя мама гордилась её хобби. Но когда я предложил деньги в качестве своего хобби, она подумала, что я жадный. В то время как родители поддерживали интерес к хобби моих брата и сестры, мама часто демонстрировала свою озабоченность моим превращением в алчного дядюшку Дональда Дака Скруджа МакДака.

Её упреки оставались незамеченными. К тому времени, как мне исполнилось девять лет, у меня была моя первая работа за десять центов в час. И я стал изготавливать свои собственные деньги из бумаги и металла, пока отец не объяснил мне, что это называется фальшивомонетчик и что это противозаконно. Мне пришлось прекратить этим заниматься, хотя я уже в этом изрядно поднаторел. В десять лет я вступил в сельский клуб и начал играть в гольф. Отец находит это забавным, хотя он никогда не принадлежал к сельскому клубу и удивлялся, как мальчику моего возраста удалось стать членом клуба? (Я договорился!)

Я рос, росло очарование денег для меня, - как и горячность маминых лекций.

«Деньги не заменят тебе любовь», - говорила она.

Отстаивая свою позицию, я указал ей на то, что как много богатых людей в нашем городе имеют молодых красивых жен или подруг. Она дала мне пощечину в тот день.

Несмотря на усилия моей матери изменить меня, я провел большую часть первых тридцати четырех лет моей жизни, преследуя свою первую любовь - деньги. Тогда я однажды спросил себя: «Что есть жизнь еще, кроме денег, красивых игрушек, быстрых машин, вина, женщин и песен?»

В этот момент моей жизни я начал понимать и оценивать взгляды своей матери на деньги. Для нас они ассоциировались с жадными, злыми, аморальными и ничего не стоящими людьми. Ведь этот мир полон ими. Я был одним из них вот уже несколько лет. У меня не было никакой симпатии к людям, которые были бедны, и я делал все, чтобы избегать их. Но когда я думал, что у меня есть все, о чем могут только мечтать другие люди, мне начинало казаться, что я запутался в жизни.

Мои родители трудились, прежде всего, на благо своего ума и души. Моя мать была регистрационной медсестрой, которая работала в таком месте из любви к людям. Мой отец был учителем и работал во имя той же цели. Два года он работал в Корпусе Мира президента Кеннеди. Моя мать была в ужасе от того, какую я выбрал для себя профессию. Я не мог понять, почему она была несчастлива из-за этого. Мне нравилось управлять кораблями и летать по всему миру. По мере своего взросления я стал замечать явную разницу между тем, что мои родители делали и тем, что делаю я. Разница эта, которая и была источником удовольствия моих родителей, заключалась в том, что помимо доставляемого им удовольствия их работа приносила реальную пользу другим людям. Я же делал все, что я делал, только ради одного человека, себя самого. Работа по части превращения этого мира в лучшее место была разновидностью того богатства, которое было у них, и которого не имел я. Со всеми своими долларами я жил в особом сорта нищете. У Дэвида Сузуки, великого канадца японского происхождения есть рассказ, прекрасно отражающий мою мысль. Он записал его, наблюдая за жизнью фруктовых мушек. Я перефразировал рассказ из его книги «Метаморфозы».

Он начал с параллели между человеческими жизнями и жизнями фруктовых мушек. После рождения люди и мушки начинают взаимодействовать с окружающей их средой. Они растут, обучаются и становятся более подвижными. Мушка, вернее ее личинка, проходит серию метаморфоз. Детский опыт также подразделяется на несколько важных этапов взросления. Дети учатся ходить, потом говорить, затем наступает пубертантный период и т.д.

Личинка же переходит в стадию, называемую куколкой. В бабоч-

ку гусеница превращается, свивая кокон, и появляясь из него некоторое время спустя в качестве бабочки. Из куколки плодовая мушка выкачивает все, что ей нужно (как взрослый человек аккумулирует в себе опыт, информацию и знание) проходит через ряд метаморфоз и затем летает по планете, реализовывая ту миссию, которая ей была генетически предназначена. Тут уже параллели между человеком и плодовой мушки заканчиваются.

Дэвид Сузуки говорит, что разница между человеком и плодовой мушкой в том, что «многие люди остаются личинками, становясь все больше, богаче и полновластнее без эволюционирования в сторону мудрости, чувствительности или милосердия».

Прежде, чем все потерять, я делал все возможное, чтобы стать очень большой, очень богатой личинкой. Пока мой кокон не разрушили, я не начал эволюционировать. В тридцать два года образ моих мыслей кардинально изменился. Я обнаружил, что имею глубокую потребность возвращать вместо того, чтобы собирать и брать. Я начал поиски богатства другого рода. Деньги перестали быть моим основным мотиватором. С помощью моих дорогих друзей и учителей я начал видеть вещи такими, какими не видел их никогда раньше. Я начал испытывать удовольствие от богатства того редкого сорта, которого лишены очень многие богатые мужчины и женщины.

Впервые в своей жизни я стал оценивать состояние бедного человека, я обнаружил, что бедность любого рода существенно влияет на самооужание. Многие думают о бедности, как о чем-то испытываемом только бездомными или людьми, живущими в гетто. Но есть много разных форм бедности. В конечном итоге ее можно определить как нужда. Если семье, например, нужен большой дом, и она не имеет знаний, чтобы приобрести его, это может составлять их бедность. Но если человек чувствует себя несостоявшимся эмоционально или духовно и не знает что делать, чтобы изменить это положение, это тоже будет формой бедности.

Моя собственная бедность была именно такого рода. Разобраться с деньгами было проще, чем с собственной самореализацией. Даже если бы у меня появились все деньги, которых бы я захотел, я бы все еще оставался бедным потому, что не знал, как быть счастливым. Я помню, как я был шокирован своим открытием того, что бедность не ограничивается деньгами, что все материальные богатства мира не излечат той боли, которую я чувствую.

Я обнаружил две категории бедности в тот период: эмоциональную бедность и профессиональную бедность. Человеческая жажда нематериальной природы пугающе огромна. Есть люди, которые страдают от отношений, не зная, как выбраться из них, есть супружеские пары, чей брак умер давным-давно, но которые цепляются за остатки слабой памяти о счастье. И есть одинокие люди, которые в мире, населенном более чем пятью миллиардами людей, не могут найти того человека, с которым можно делить любовь и заботу.

Никакая категория людей не застрахована от эмоциональной бедности. Самое худшее, что может быть, - это финансово богатый человек, который эмоционально является банкротом.

Другая категория «нужды» - это профессиональная бедность. Я поражен количеством людей, которым либо надоела их работа, либо они ее просто ненавидят. Как может человек вставать изо дня в день, чтобы пойти на работу, которую она или он считает пустой и неблагодарной? Если мы должны проводить часы бодрствования на работе, почему бы не найти способ использовать их, делая что-то питающее наши умы или наши души? Когда мы начинаем смотреть на перерыв, как на высшую точку своего дня, это значит, что вирус распада совершает свою работу.

Растущее число людей выражает желание осуществить что-то значимое в своей жизни. Они хотят делать вклад, а не просто работать, чтобы выжить. Многие заканчивают жизнь, чувствуя, что их жизни имеют мало или никакого значения в то время, как другие считают, что повышение зарплаты является достаточной компенсацией за пустоту, которую они чувствуют в своей работе. Имеются и такие, которым все равно, какую нищенскую зарплату они приносят домой. Они считают, что вносят важный вклад в общество. Это чувство вклада является причиной того, почему многие учителя остаются в профессии, дающей меньше денег, чем остальные.

Без чувства собственной значимости и личного удовлетворения мы живем в бедности, где мало или нет настоящего счастья независимо от того, сколько у нас долларов в банке. И будь то бедность, корень которой кроется в ничтожных взаимоотношениях или не дающей самореализации работе, она не исчезнет по волшебству только потому, что мы увеличиваем количество денег на своих банковских счетах.

Должны ли мы выбирать между счастьем и деньгами? Как раз наоборот, нет в мире ни одной такой причины, по которой мы бы не смогли иметь и то, и другое. Один из моих величайших учителей, Р. Букмейстер Фуллер, пробудил меня тем фактом, что бедность не имеет никакого отношения к деньгам, и не деньги создают богатство. Фуллер говорил, что богатство в том, что человек знает, и чем больше он знает, тем богаче он себя чувствует. В своем сегодняшнем положении наша образовательная система преуменьшает потенциал личностного познания наказанием за совершение ошибок. В итоге она порождает людей, которые не знают радости от владения ни деньгами, ни знаниями.

Моя мать была права. И я очень сожалею, что она умерла, не увидя метаморфозы своего сына, - я надеюсь, несколькими стадиями выше личиночного состояния.

Глава 15

КОГДА 1+1 НЕ ВСЕГДА ОЗНАЧАЕТ 2

Каждый человек полностью удовлетворяется лишь отысканием правды, либо он не задает вопросов

Чарльз Сандэрс Пирс (1951г.)

Почему так много людей и организаций панически боятся перемен? Почему они бегут от неизвестного? Почему они избегают новых попыток в то время как видят, что старый способ больше не работает? Почему люди цепляются за однозначные ответы на такие вопросы, как правильно/неправильно или хорошо/плохо, даже если понятно, что ответов может быть сколько угодно; который же из них совпадает с их личной выгодой? Или экстраполируя в более личных терминах, почему наши первичные реакции так часто идут в канве с общепринятыми шаблонами, а не являются свежим сугубо индивидуальным взглядом?

Ответы на все эти вопросы начинаются с наших школ. Независимо от того, является ли это результатом традиции или привычки, нас учили верить в то, что каждый вопрос имеет единственный правильный ответ. Когда вы были во втором классе и вас спрашивали, сколько будет 1+1, вы без сомнения называли неправильные ответы, пока, наконец, не выдавали единственно правильный - 2. Если бы вы сказали 6, ваши шансы услышать в ответ - вы не правы, были бы достаточно высоки. Учительницу мог устроить единственный ответ - 2 и только 2.

Хорошо, но вы могли бы спросить, как 2 может быть неправильным ответом? Конечно, не может, по крайней мере, в математической системе, предлагаемой для обучения в большинстве школ. Но существует множество других систем, в которых ответ мог бы быть слегка иным. Так, если бы имелись в виду две команды (1+) по три человека в каждой, то правильный ответ равнялся бы 6.

Хотя несколько школ сейчас используют более прогрессивные системы для обучения математике, принцип одного правильного ответа все еще продолжает оставаться правилом в слишком многих случаях.

Нас не учат и альтернативным ответам, но нас учат думать, что существует единственный набор правильных ответов, который, если мы стараемся и получаем хорошие оценки, будет нам призом в день выпуска. Идти дальше по жизни с этим искажением правды значит значительно ограничивать процесс нашего мышления, существенно затруднять процесс принятия новых идей и путаться в определении различий, которые являются неотъемлемой частью нашей жизни.

Невозможно не удивиться, как этого удалось избежать Христофо-

ру Колумбу, если он обучался в такого же типа школе, как и мы все. На примере своих студентов я могу наблюдать такие присущие некоторым из них явления, как «невнимательность», «мечтательность» или попросту «дисциплинарная проблема». Его утверждение, что Земля круглая, учителя восприняли как вызов, а его одноклассники смеялись над ним и называли тупым за одного такое предположение.

Наша упрямая приверженность существованию единственного правильного ответа фильтрует и отвергает информацию, которая в точности не соответствует тому, чему нас учили. Отвержение идей, не соответствующих канонам системы, убивает сегодняшних потенциальных Колумбов. Она подавляет независимое мышление и внутреннее творчество. Что за парадокс позволяет себе наша система образования, с одной стороны оценивая Христофора Колумба как героя, а с другой, наказывая студентов за такой же сорт оригинальных идей, который был у него.

Образовательная система со своей манерой правильных ответов учит однозначности. Те, кто эту однозначность принимает и правильно заучивает, достойны хороших отметок и наград. Если мы задаем вопросы системе или пытаемся найти ответы самостоятельно, нас наказывают или ставят плохие отметки. Как не стыдно пользоваться своими пережившимися мозгами, в то время как у системы, на все есть жесткий и однозначный ответ.

Многие правительства, бизнес и семьи возглавляются людьми, которые продолжают тяготеть к однозначному мышлению - людьми, которые верят, что их собственная точка зрения - единственно возможная. История нашего бизнеса пестрит примерами узко мыслящих индивидов, которые приросли к однозначному образу мыслей, и в итоге обанкротились или ограничились возможностями своей компании потому, что были неспособны увидеть альтернативы.

На рубеже XX века такое мировоззрение нашло свое отражение в неожиданном заявлении, сделанном на основании ситуации, возникшей в головном офисе американского бюро патентов. Оно гласило:

«Запас вероятных открытий исчерпан, больше не осталось новых идей». В это время те, кто были ответственны за регистрацию заявок на новые патенты, как и многие производители, будучи завалены грудями новых идей по изготовлению новых товаров, свидетельствовали о том, что человечество полностью исчерпало свой творческий потенциал. Человечество наконец-то имело все ответы и никаких вопросов. Это заявление выплыло со дня величайшего в истории технологического бума, когда Центральный Патентный Офис Америки был буквально затоплен заявками на новые изобретения. На тот момент казалось, проблемы были решены. Тогда люди на какое-то время действительно поверили в том, что ответы на все вопросы уже найдены.

Конечно, закрытие Патентного Офиса в наши дни, когда технологии совершенствуются со скоростью, которой раньше невозможно было даже представить, кажется абсурдом. И, тем не менее, однозначность

мышления продолжает преследовать наше общество.

«Это сумасшедшая идея!»

«Это никогда не будет работать».

«Это будет работать у него, но не у меня».

Это все заявления, характерные для людей, ослепленных однозначным восприятием, цепляющимся за привычные правила и заиклившись на одной точке зрения. Хотя, даже являясь приверженцем единственной точки зрения, можно все-таки попытаться открыть свое восприятие для других мнений. Возможно, выбирая единственный способ мышления, все же оставить место для впускания других возможностей.

Одной из причин хаоса, творящегося в нашей системе образования, является схлопнутое, архаичное восприятие, отказывающееся взаимодействовать с новыми идеями, новым стилем и новым образом жизни. Хуже всего то, что закон заставляет детей посещать школу и насаждает однозначность и узость восприятия. Часто детям оставляют только один выбор (по сути никакого выбора) - подчиниться. Отсутствие подчинения может привести к отторжению от общества своих более сговорчивых товарищей и от мира взрослых, несущих свои знания этим детям. Неумолимость взрослых делает невозможным развитие взаимного уважения, и таким образом утверждается общество внутреннего соперничества мира молодых и мира взрослых.

Есть замечательное высказывание Вэйни Дайера: «Мы это увидим, когда мы в это поверим». Это фраза описывает роль нашей системы убеждений в нашей жизни, что мы склонны видеть ту реальность, представление о которой есть в нашем мозгу. Если мы верим, что каждый вопрос имеет только один правильный ответ, мы будем способны видеть только один простейший ответ и будем судить о людях и о себе только с этой единственной позиции. Каждый, кто отвергает все множество вариантов ради одного, простейшего, очень напоминает идиота.

В 1700 году и немного позднее многие моряки китобойных судов рассказывали об аборигенах островов Южного моря, которые раньше не видели ни белых людей, ни трехпалубных китобойных судов. Хотя корабельные вахтенные утверждали, что их корабли, и, соответственно, белые моряки неоднократно появлялись в водах Южного моря вблизи островов. В конце концов, было обнаружено, что местное население было совершенно слепо к этим огромным кораблям, хотя они плавали у них под самым носом. Местные обнаружили присутствие незваных гостей только тогда, когда корабль спустил на воду лодки, которые были привычны восприятию аборигенов. До того момента, пока лодки не коснулись воды, они не видели ничего, - большие корабли бросали якоря в заливе прямо у них под носом, но не принадлежали к реальности, которую они могли бы узнать.

Вы можете сказать, что несложно допустить такое в случае с примитивными людьми, но, конечно, в наше время такое произойти

никак не может. Наоборот, каждый день сфера бизнеса и межличностных отношений дегенерирует в безнадежный конфликт в результате ограниченной системы наших убеждений, которая не позволяет нам увидеть очевидные альтернативы.

Печальная истина заключается в том, что такую разновидность слепоты можно было бы предотвратить, обучая нас первых школьных дней тому, что практически каждая разновидность представлений, - всего лишь, - творческая попытка осмыслить абсолютную правду, которую невозможно постигнуть до конца. Без сомнения, мы должны обучать фундаментальным законам, но вместе с тем мы ни в коем случае не должны забывать о том, что все наши фундаментальные истины - только лишь один из множества вероятных взглядов на существующий порядок вещей».

Мы должны преподавать тот принцип, что величайший потенциал человеческого существа кроется в системе убеждений, имеющейся вне его, а в его собственных мыслях - позитивных и негативных. Достаточно однажды, даже беззвучно, сказать: «Я никогда не буду богатым», чтобы создать фильтр, такой же мощный, как тот, что не позволил островитянам Южного моря не увидеть перед собой высоченных кораблей. Результатом становится слепота, разного рода ограничения, остающиеся неизменными до тех пор, пока не поменяется образ мыслей.

Когда ребенка назвали тупым, и он не знает как отогнать эту мысль, ее мощь обретает собственную жизнь в судьбе ребенка до тех пор, пока он не находит способа ее изменить. Эта негативная мысль может ослепить ребенка перед лицом собственного потенциала. Или еще того хуже, этот ребенок, став взрослым, передаст это убеждение своим детям. Мы, человеческие существа, имеем ужасную привычку перекладывать на других то, что не любим делать сами.

Как же мы можем разрушить однозначный стиль мышления? Не так давно наука начала мыслить в терминах парадигм. Это означает, что время от времени мы держим в голове ту или иную умозрительную модель реальности, которая состоит из допущений, что наше общество или сообщество, в которой мы живем, признается нами допустимой. Мы так долго воспринимаем внутреннюю модель реальности как должное, что в большинстве случаев забываем, что это всего лишь жизненный способ нашего восприятия. Правило, которое говорит, что $1+1=2$ относится к одной парадигме, но она конечно не единственная. Если мы научимся добиваться изменения своего восприятия, мы узнаем, как наладить собственные жизни, а для этого надо будет осознать, что мы ограничиваем себя рамками одной парадигмы - не важно, насколько реальной и как долго она нам кажется, стараясь вытеснить собой все другие.

Обычно слово «парадигма» употребляется там, где речь идет об обществе в целом в значении общности или культуры, но оно также применимо по отношению к собственным убеждениям. Я говорю, что

делать деньги легко. Это моя парадигма. Человеку, чья парадигма предполагает достижение богатства лишь в результате голрой удачи или факта рождения под определенной звездой, я могу показаться лжецом.

Обучая людей в рамках одной парадигмы, надо быть готовыми к тому, что им придется эмоционально, физически и профессионально за это расплачиваться. Не имея возможности узнать о существовании феномена парадигм, большинство людей обречено на заключение своего восприятия в узкие рамки единственно возможной реальности. Я постоянно наблюдаю это на своих занятиях. Я читаю это в глазах моих студентов. Даже не смотря на то, что они пришли учиться, я вижу стальные ворота, охраняющие их личные парадигмы. До тех пор, пока я не коснусь чего-то, что покажется вызовом их собственным убеждениям, ворота их восприятия остаются открытыми. В момент проговаривания какого-то чуждого их парадигме опыта, ворота захлопываются. Их взгляд становится стеклянным, и у них появляются признаки косоглазия, скептицизма и недоверия.

Для адекватного обслуживания нашего общества система образования нуждается в разрушении ее постулата о том, что ее парадигма - единственно возможная и единственно истинная. Существует неопределенное количество возможных парадигм, которые или уже существуют или создаются прямо сейчас. И в большинстве случаев решение сегодняшних проблем - будь то личные или мирового масштаба проблемы - является следствием тех парадигм, которые существовали ранее или появляются по ходу дела. Концепция существования неограниченного количества парадигм должна стать базовым знанием, которому бы общество начинало обучаться со школы.

Наша образовательная система ненавидит более открытый способ восприятия. Хотя не вызывает сомнения тот факт, что методы обучения, ориентированные на однозначный ответ, могут жестоко покалечить детскую способность обретения успеха в дальнейшем. Мое убеждение состоит в том, что целью образования должно быть расширение человеческих убеждений, а не их сужение.

Если бы образовательная система сумела увидеть свою ограниченность, быть может, мир стал бы свидетелем появления целого флота Христофоров Колумбов, идущих на завоевание неизвестного без страха казаться нелепыми общепринятой системе убеждений. Может быть, пришло время пересмотреть образовательные приоритеты. Возможно ли, чтобы запоминание даты высадки лодок Колумба на новом континенте было более важным, чем осознание дани уважения мечтателю по имени Колумб, бросившему вызов современникам убеждением в том, что Земля круглая и решившемуся плыть к ее «краю», чтобы доказать свою правоту? Разве подобная смелость не достойна большего внимания, чем важность запоминания даты.

В нашем изменчивом мире мы нуждаемся в большем количестве Колумбов, новых людей в бизнесе, правительстве и образовании, не ограниченных единственно существующей моделью. Где новые идеи?

Где новые проводники и лидеры? Где те люди отчаянного мужества, способны повести всех вперед сквозь бесчисленный хаос нашего времени? Где наши Колумбы?

Они живут среди нас, но наши школы систематически подавляют способности юных исследователей, создавая вместо этого мир людей, боящихся совершать ошибки и не имеющих мужества или веры для следования новому пути, пусть даже не совпадающему с их собственным.

Пришло время пристально взглянуть не только на наш образ мыслей, но и на наши дела. Это время каждому из нас задает вопрос: «Ты на корабле с новыми Колумбами или на безопасном берегу, цепляясь за прошлое, выкрикиваешь угрозы страшного суда и критикуешь молодых исследователей?»

Глава 16

ЭТО НЕ УЧИТЕЛЯ

«И с удовольствием будут учиться, и с удовольствием обучать...»

Джеффри Кусер (1387)

«Мы нуждаемся в лучших учителях» - вопят возмущенные родители.

«Если бы вы были лучшими родителями, ваши дети были бы лучшими учениками», - с той же злостью и возмущением отвечают учителя.

С тех пор, как я был ребенком, отношения родитель-учитель перепели достаточные изменения. Когда я учился в школе, ученики были единственными, кого обвиняли в том, что их дела не слишком хороши. Сейчас учителя обвиняют родителей, родители - учителей. А те и другие сообща обрушиваются на политиков. Налогоплательщики уже давно сыты всем этим по горло. Наша система образования в положении хаоса, где каждый переводит стрелки на кого-то другого. Кажется, каждый упрекает кого-то еще.

Множество решений предлагается различными людьми и организациями, чтобы улучшить систему образования. Многие из них вы слышали - поднять зарплату, уменьшить количество учеников в классе, поднять уровень образования учителей. Все эти меры разумны, но сами по себе ничего не решают, являясь лишь фрагментами совокупной системы реконструкции. Мое любимое предложение заключается в том, чтобы держать детей подольше в школе. И, о, озарение!

Давайте ученикам побольше неработающих принципов. Давайте им побольше скучать. Сильнее их унижайте. Давайте им побольше всех тех препаратов, которые разрушают творческие способности и независимое мышление.

Эти комичные предложения проистекают из убеждения в том, что проблемы могут быть легко решены с помощью простых средств без переделки всей системы. Печально то, что эти предложения рассматриваются как серьезные. Мой друг недавно прочитал статью на эту тему. Исследователи утверждают, что раз японские учащиеся ходят в школу больше дней в году, чем американские, и раз оценки по тестам у японцев выше, значит можно сделать вывод, что американские учащиеся не так хорошо учатся, потому что не ходят в школу столько дней, сколько ходят японские.

Именно такой ограниченный, недалекий взгляд держит нашу систему образования в средних веках. Западники видят только то, что хотят видеть. Эта же статья также показала, что в других странах учащиеся ходят в школу почти столько же дней, сколько японские, и намного

больше дней, чем американские, и, тем не менее, их оценки по тестам самые низкие в мире. Слепо смотреть и видеть только одну часть системы - опасный и неудачный путь решения проблемы.

Подобная картина была в мире бизнеса, когда Япония начала доминировать на мировых рынках. Американские бизнесмены поняли, что японцы пользуются тем, что называют «кругами качества». Американцы начали применять «круги качества» - и эксперимент завершился полным провалом. Они не знали, что «круги качества» были последней ступенью большой системы, которая включает в себя историю японского народа.

Пока мы будем продолжать невежественно спотыкаться и выбирать именно один простой ответ, в то время как широкий спектр социальных и экономических проблем нашего общества требует солидных комплексных усилий для их разрешения, наше общество будет страдать. Когда мы прекратим поиски простых однозначных решений и начнем изучать систему в целом?

Это чудовищно нелепо, обвинять какой-либо один аспект системы образования, будь то учителя, недостаток денег или ограниченное количество образовательных часов. Каждый из этих аспектов - не более, чем крошечный фрагмент монстрски сложной структуры. Внешние факторы также влияют на то, что происходит в школе. Вы только посмотрите на конкурирующие с сегодняшней школой услуги: телевидение, видео, Нинтендо. Не удивительно, что в школе детям скучно!

Прочтите спорные книги Джозефа Уилтона Пирса «Магический ребенок» и «Возмужание магического ребенка». Вам откроется другая перспектива на то, какое влияние на школу оказывает окружающая действительность. Пирс пишет о том, насколько пагубно западный стиль жизни в действительности влияет на ребенка, как он разрушителен для детского интеллекта, да и во время рождения, с этой практикой рожать лежа вместо позиции на корточках, как биологически обусловлено. Пирс предполагает значительное негативное программирование детского подсознания. Не говоря уже о матерях, употребляющих наркотики, чьи еще не родившиеся дети впитывают их за сорок пять секунд. Может быть, этим объясняется такое огромное количество людей с наркотической зависимостью в нашем обществе. Слишком поспешное обрезание пуповины вызывает кислородное голодание и разрушение мозга. Отбирание новорожденного у матери и отправление в инкубатор способствуют потере способности налаживать хороший эмоциональный контакт с людьми и препятствует способности обучаться.

Независимо от того, согласны ли вы с точкой зрения Пирса, он подчеркивает, что процесс образования начинается задолго до того, как ребенок попадает в школу. И это еще один фрагмент совокупности причин, который должен учитываться прежде, чем возникнет желание обвинить во всем учителей или какой-то другой отдельно взятый аспект.

Успешные системы производят успешные результаты. Наша образовательная система не является одной из них. В западном мире даже не рассматривается системообразующий принцип. Большинство систем создаются в вакууме. Эффективность законченной системы зависит от ее взаимодействия с другими системами в рамках общества в целом.

Я слышу, как люди требуют от профессиональных преподавателей изменить систему. Но разве это не похоже на просьбу к рыбам в океане очистить его воды. Они так глубоко погружены в него, буквально или образно говоря, что не видят - они всего лишь часть большей системы. Так же, как рыба не знает, как вода входит в большую систему, также, к кому мы обращаемся за решения, не в состоянии увидеть всю картину целиком.

Многие из нас устали слушать о японских высокотехнологичных, качественных товарах по умеренным ценам. Но все же давайте не будем забывать, что было время, не так давно, когда «сделано в Японии» означало низкокачественные товары. Человек, ответственный за перемену, был американцем по имени У. Эдвард Деминг. Очень просто, все, что сделали японцы - это изменили свои системы бизнеса, производства и психологию.

Деминг говорит, что 94% всех провалов в бизнесе являются провалами системы. Только 6% из этих провалов происходят не по вине системы. Так что даже, если бы всех наших учителей заменили и их заменам платили больше зарплату и дали маленькие классы, ничего бы не изменилось, потому что система все еще оставалась прежней. Япония, говорит Деминг, преуспевает не потому, что ее люди лучше, но потому, что имеет больше хороших, эффективных систем. Тем временем в провалах мы обвиняем или учителей, или размеры класса, тогда как это видимые части системы. Остальные 90% скрыты.

Мы сейчас ..переживаем трудные времена потому, что не видим, с чем имеем дело. Может быть, это уже позади нас, и мы не можем это увидеть. Вместо того, чтобы заниматься изменением системы, сверху предлагаются упрощенные призывы или выделяются деньги на проблему, надеясь, что она исчезнет. Одно из таких заявлений администрации Буша гласит, что к 2000 году Соединенные Штаты будут на недостижимой высоте в математике и других науках потому, что на эти предметы выделялось больше денег. Никто в этом не сомневался, ибо это было то, что хотело слышать большинство людей. Они временно обольщались, и конечно ничего не вышло. В этом всегдашняя цель девизов - обольщения вместо актуальных и конструктивных путей решения проблем.

Учителя становятся козлами отпущения для родителей, политиков и администрации, которой проще изобрести новые лозунги и подбросить побольше денег на решение проблемы, чем попытаться разобраться в системе, и в том, что и как в ней можно изменить. Наше общество не начнет эволюционировать до тех пор, пока мы не изме-

ним угол нашего зрения. Только после того, как мы начнем пожинать плоды эмоциональных, профессиональных и финансовых успехов, каждый из нас станет способен творить новую реальность.

Давайте проснемся и прекратим делать из учителей всеобщих козлов отпущения!

Глава 17

МУЖЕСТВО, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПЕРЕМЕН

Может ли успех в перерыве между двумя рассветами полностью изменить человека? Может ли он заставить его почувствовать себя выше, красивее, одареннее, полностью защищенным и уверенным, что так будет длиться всегда? Он это может, и он это делает!

Моссе Харт(1959)

Как партнера в производящей компании, меня всегда волновали проблемы производства. Мы производили бумажники, шляпы и сумки, и у нас постоянно были проблемы со сбытом из-за конкуренции Востока. Я часто подходил к покупателям в магазине, и они показывали мне продукцию, подобную моей, сделанную в Корее, Тайване и просили меня снизить цену. Довольно часто цена продукции с Востока была наполовину меньше нашей цены. Моим работникам нужно было повышение зарплаты, они его заслуживали, и все же нас разрушала конкуренция. Мы с партнерами знали, что если не придумаем какой-нибудь выход и решение, наш бизнес скоро закончится.

Это был 1981 год. Это было время, когда мы начали изучать системы Эдварда Деминга, квалифицированного американского гуру, работающего над созданием мощной японской индустрии. Деминг срочно обязал менеджеров изменить систему и продемонстрировал следующее за этим реальное повышение продуктивности. Он подчеркивал, что проблема не в людях, проблема в системе. С огромным желанием я и мои родители начали использовать рецепт Деминга для успеха в нашей компании, ничего не изменилось. Чего-то не хватало, но чего?

Мы продолжали экспериментировать. И тогда однажды мы наткнулись на решение, которое всех нас поразило. Это было решение, которое требовало от нас взглянуть на кое-что невидимое - на предубеждения нашей культуры. Вот как это работает:

Будучи японским американцем, я начал анализировать работу Деминга с точки зрения отличия в культурах Востока и Запада. Я спрашивал себя, как бы я поступил как западник и как бы я поступил как восточник? Это два разных типа мышления, и я заметил, что вел себя по-разному, когда дело переходило от одной культуры к другой.

Именно тогда я определил, что рецепты Деминга работали лучше, когда я был в настрое японском. Те же рецепты не срабатывали, когда

я был настроен на культуру янки. Это было одним из тех ослепляющих открытий, которое иногда меняет взгляды на догмы. Самым странным было то, что я слышал об этом раньше, что рецепты Деминга разработаны в расчете на японский менталитет, но не понимал полностью, в чем тут дело до этого момента.

Мое открытие заключалось в том, что наша система не изменится до тех пор, пока прежде не изменятся ее допущения.

Любая система может измениться не раньше, чем ее допущения.

Если я хочу увеличить продуктивность на моей фабрике, я прежде должен допустить эту возможность в собственном восприятии и в восприятии моих рабочих.

Большинство из нас предполагают в собственном восприятии, что работа это утомительная, скучная, финансово обусловленная необходимость. Мои разговоры о качестве, гордости за свою работу оставались никем не услышанным. И эти же слова подходили к моей японской стороне.

Я начал изучать американскую часть своего мозга, чтобы узнать, чего она хотела. Мне было трудно это сделать, потому что мои убеждения ослепили мою проницательность. Скоро возник свет в конце туннеля. Мое убеждение, что работа была чем-то скучным и утомительным, закрыло от меня ощущение настоящего понимания системы Деминга. Когда я спросил себя: «Как я могу превратить работу в удовольствие?» - тоненькие голосочки в моей голове кричали: «Работа - это игра. Это серьезная вещь. Ха-ха-ха!»

Я примчался на фабрику, и созвал собрание рабочих, на котором провозгласил: «Давайте устроим удовольствие от работы прямо здесь и сейчас!»

Их реакция была такая же вялая, как и у меня вначале. Их лица сморщились, демонстрируя мысли, которые адресовались мне и выражали примерно следующее: «Идиотом был, идиотом и остался!»

Я практически слышал эти тоненькие голоса в их головах, говорящие: «Работа - это не игра. Это вещь серьезная!»

В течение нескольких недель я продолжал проводить собрания о том, как мы можем сделать работу забавным занятием. Мы решили, что во время работы между служащими должно быть больше открытого общения. Людям будет интересно попробовать работать группами. Неожиданно в результате такой гуманизации рабочей обстановки наша продуктивность начала повышаться.

Приходило все больше и больше новых идей, и я стал замечать, что наши допущения меняются. Всеобщее возбуждение начало возрастать. Во время ланч-перерыва работники затевали дружеские спортивные соревнования и игры. Люди, которые несколько месяцев проработали бок о бок как совершенно посторонние друг другу, неожиданно становились друзьями, делясь друг с другом своими жизненными вопросами. Люди не могли дождаться понедельника, чтобы снова вернуться на работу.

В результате такого эксперимента я обнаружил, что качество и гордость от совместного партнерства может стать хорошей мотивацией для японских рабочих, а удовольствие работает в случае американского восприятия. Это простое нововведение полностью перевернуло наш бизнес. Однажды мы взглянули на цифры и обнаружили, что продуктивность подскочила более чем на 300%. Мы снова были в бизнесе.

С помощью наживки в виде духа удовольствия, насаженной на крючок, предложенный Демингом, наш успех продолжал расти. Мы имели уже не просто удовольствие, мы были влюблены в компанию, и между этими двумя состояниями тоже была существенная разница. Впервые белые, черные, японцы, лаосцы, вьетнамцы, филиппинцы, латиносы, камбоджийцы, гавайцы со своими разными языками и культурой оказались в одной упряжке. Качество подскочило, и продуктивность взлетела и все это просто благодаря смене базовых допущений в работе

Все, что я обнаружил, тут же нашло применение в моей дальнейшей жизни. В качестве хобби я начал изучать интерпренерство. Я использовал суперобразовательные техники и добавил к ним элемент забавности. Это сработало, но я обнаружил, что еще чего-то не хватало. Снова я начинал забираться в проблемы и удивлялся почему. Я сел и начал спокойно взвешивать мои допущения в отношении обучения. Если изменение моих допущений о работе так отлично сработало, то, вероятно, и в случае с обучением должно произойти нечто подобное.

Однако обнаружить эти допущения было не так-то легко. Потому, что как вы собираетесь изменять допущения, если вы их даже не знаете? Множество наших допущений похоронено в глубинах подсознания. Если вы спросите человека, хочет ли он стать богатым, практически каждый за очень редким исключением ответит: «Да, конечно». Этот ответ приходит из сознательного ума. Но все же из глубины подсознательного пещер поднимается безмолвное допущение:

«Твоя мама говорила, что ты тупой. Ты никогда не станешь богатым». Неважно, насколько упорно человек трудится, неважно насколько усердно он учится, эти негативные допущения диктуют свои правила его жизни.

Существует много методов по избавлению себя от этих безмолвных допущений - от гипноза до позитивной психотерапии. Подозревая, что вы можете спастись перед своими допущениями, я хочу вас поддержать в ваших поисках метода или методов, которые сработали бы в вашем случае наилучшим образом. Множество книг, кассет, видео, консультаций могут помочь вам в этом. Самая главная вещь в этом деле - начать поиск.

Как же мне найти мои допущения в отношении обучения и образования? Правда заключалась в том, что я впервые стал таким расстроенным. Затем однажды во время обучения в классе, свет забрез-

жил в конце моего туннеля. Я начал замечать свои собственные мысли, которые приходили по мере преподавания, первой пойманной мною мыслью, змейкой скользнувшей через мой мозг, была мысль о том, что я знаю больше, чем эти студенты.

Я почувствовал звенящую тишину. Мой раскрытый рот замер. Взрослая аудитория бизнесменов уставилась на меня как на сумасшедшего. Я предложил устроить перерыв. Я сел в углу комнаты, пытаюсь прокрутить назад все свои действия в момент прихода интересующей меня мысли. Я понял, что читал лекцию как непрекаемый авторитет, вместо того, чтобы попросить слушателей поделиться тем, что они знают. И вдруг в одно мгновение целый веер допущений обнаружился мною после осознания этого факта.

Я стал убеждаться в том, что уже оцениваю и категоризирую определенных студентов в аудитории. Я уже начал верить, что знаю, кто из них способный, а кто нет. Я уже стал предугадывать, как быстро они будут обучаться. Я уже поверил в то, что знаю тех, кто воспользуется моим материалом, а кто нет.

Я начал замечать, как мои допущения меняются в зависимости от того, с кем из студентов я говорю. Если я разговариваю с тем, кто, по моему мнению, способный, я нацеливаюсь на уплотнение подачи обучающего материала. И наоборот, если я считают студента менее способным, я не затрачиваю на него много энергии.

Я судил, классифицировал, определял и дискриминировал слушателей, пользуясь критерием их будущего успеха. Я налагал ограничения на своих студентов и подсознательно давил на них, вынуждая соглашаться со мной.

Мои допущения в отношении моих студентов работали в режиме самореализующихся пророчеств. Студенты, которых я считал способными, добивались лучших результатов, а те, кого я считал посредственными, не достигали прогресса.

Мое заключение таково: сколько система будет делать допущения о существовании способных и посредственных, столько они будут существовать и будут наказаны, либо поощрены этой системой. Это здорово напоминает охоту на ведьм.

Моя организация обучает теперь с допущением того, что все хотят учиться и все способны к обучению. Каждый раз, когда оживает моя оценочная деятельность, у меня появляются проблемы - и что еще важнее, проблемы появляются у моих студентов. Как только я укрощаю свое оценивание, в обмен я получаю всех студентов, одинаково успешных. Наши инструктора постоянно напоминают нам о необходимости делать все возможное, чтобы исключить любое оценивание. Наши обучающие методики разработаны с учетом поддержки каждого обучающегося в его продвижении вперед в активном режиме. Наши инструктора обучают, как корректировать и направлять слушателей, исходя из индивидуальных особенностей каждого, постоянно удерживая в сознании мысль о том, что все люди способные и все яркие.

Если мы, как вид, хотим эволюционировать, первое что мы должны изменить - это негативные допущения о себе и других людях. Это должно произойти в наших домах, на наших рабочих местах, в нашем обществе и в наших школах.

Другие допущения, которые мы могли бы генерировать

Будучи взрослыми, мы все еще подвержены тому влиянию, которое заключено в допущениях других - родителей, учителей, партнеров. Это может сдерживать наши способности и наши успехи. Вдобавок, если эти негативные допущения затронут нас, мы без сомнения, передадим их другим - нашим любимым, нашим коллегам, сослуживцам, боссам, ученикам. Вот список восьми наиболее распространенных допущений.

1. Никто на самом деле не хочет учиться, так что вам нужно применять насилие или угрозы.
2. Обучение должно быть скучным и медленным.
3. Вы не можете одновременно иметь обучение и удовольствие.
4. Вы ничему никого не научите, если не будете контролировать и заставлять спокойно сидеть.
5. Тестирование и оценивание необходимы.
6. Не каждый является способным.
7. Не каждый может сдать.
8. Учителя способнее учеников

Моя самая существенная жалоба на образование заключается в постоянном использовании страха для мотивации студентов. Тесты применяются в качестве угроз, с помощью которых детей заставляют учиться вместо того, чтобы находить способы сделать системы более эффективной или определить, что должен сделать учитель, чтобы объяснить все даже отстающим. В результате система жертвует определенным процентом детей ни с какой другой целью, кроме как напугать остальных, заставить работать усерднее и подчинять системе.

Возможно, мотивировать людей страхом уместно при определенных обстоятельствах в определенном месте и в определенное время.

Проблема в том, что страх используется как мотивационный инструмент для обучения юных умов. Мы все приходим на эту планету со своим уникальным даром. Вы можете это заметить по особому свету, излучаемому глазами новорожденного. Это любопытство, огромное желание знать и бескорыстное стремление отдавать.

Гениальность живет в сердце. Истинная цель образования поженить этого гения или этот дар с интеллектом, так, чтобы человек смог реализовать свою уникальную задачу или судьбу на этой планете. Однажды отыскав в себе этот дар, нам остается только позволить ему

нацелить нас на то, что мы должны узнать. И это процесс длиною в жизнь.

Эйнштейн говорил, что вдохновение ценнее знаний. Наша образовательная система, сбивая уникальную познавательную ориентацию ребенка и силой заставляя заучивать часто бесполезные сведения, разрушает дар, живущий в каждом сердце. Каждый из нас знает, чем больше мы заставляем людей делать что-то, тем упорнее они сопротивляются. Чем больше мы заставляем студентов учиться, тем хуже они это делают. Закон Ньютона; для каждого действия есть равнозначное противоположное противодействие, может служить хорошей иллюстрацией этой истины.

Если мы будем продолжать использовать страх как мотивацию учения, мы потеряем один из драгоценнейших ресурсов нашей жизни - дар гениальности, который каждый из нас получает при рождении. Мы все несем ответственность за осознание собственных допущений и за изменение тех, которые препятствуют раскрытию наших способностей и способностей тех, кто нас окружает.

Глава 18

ВАПАКУНУНК ФАКТОР

Возвращаясь с работы, вы должны испытывать удовлетворение от самой работы и от того факта, что мир нуждается в ней. С этим жизнь — небеса, и они находятся настолько близко, насколько вы можете до них дотянуться. Без этого - с работой, которую вы ненавидите, которая сплошная скука, и в которой не нуждается мир - ваша жизнь - ад.

И.Е.Б. Дувоёе(1958)

Недавно я имел удовольствие разговаривать с американским индейским вождем племени Виннебаго. Он рассказывал мне о том, каково быть американским индейцем в доминирующем белом обществе.

Когда он был маленьким мальчиком, его семья (семья вождя племени) выехала из своей резервации на несколько лет. Не зная телевизора, он сбежал из школы домой, чтобы посмотреть его. Его любимой программой был «Одинокий рейнджер». Будучи индейцем, он особенно любил, когда Одинокий рейнджер попадал в неприятности; к кому же мог обратиться Одинокий рейнджер в такую минуту? К своему мудрому индейскому другу Тонто, конечно.

В наше хаотичное время может быть и мы, как Одинокий рейнджер, озираемся на Западные и японские системы в поисках свежих идей по реформированию образования. Возможно, в такие времена стоит прислушаться к мнению коренных американцев.

В племени Виннебаго основной задачей образования было помочь молодым людям достичь того, что они называли «Вапакунунк». Приблизительное значение этого слова такое: «Быть способным сделать все необходимое для существования в этом мире». Чтобы достичь «Вапакунунк» взрослые должны были научить детей ловить рыбу, ездить на лошади, разбираться в медицине, выращивать еду, быть медиумами, охотиться, ставить капканы, делать гончарные изделия, быть судьей в споре и быть ответственным за благосостояние всего племени.

В современном мире слово «Вапакунунк» могло быть интерпретировано как: обретение компетентности, уверенности и комфортабельности в постоянно меняющихся жизненных условиях. Существующая образовательная система, тем не менее, требуя механического запоминания вместо творческого мышления, узкой специализации прежде универсальных навыков, необходимости наниматься на работу вместо антрепренерства, полностью контролирующего деньги и

бизнес, учит людей быть негибкими вместо способности меняться время от времени. Слишком много молодых людей выходят из школы, будучи кем угодно, но только не «Вапакуннк».

Недавно «Уолл Стрит Джорнал» поместил большую статью о картине трудоустройства в Америке. В статье говорилось, что труднее всех найти работу сорокапятилетнему выпускнику колледжа, среднему менеджеру крупной корпорации. Не только потому, что финансовые притязания такого специалиста непомерно высоки, но и потому, что его профессиональные качества устарели, и он не слишком хороший кандидат для ухода на пенсию. В большинстве случаев компания скорее наймет два или три молодых человека со свежими взглядами и новой информацией. Эти двое молодых служащих обычно получают ту же зарплату, что требовалась для одного этого претендента постарше, менее гибкого, который, скорее всего, создавал бы трудности, не желая уйти на пенсию. В то время как возрастная дискриминация считается нелегальной, все остальные ее виды живы и здравствуют.

Непрекращающаяся проблема заключается в том, что эти молодые свежие лица, нанятые со стороны, вероятнее всего окажутся в том же положении, что и сорокапятилетний джентльмен, когда окажутся в его возрасте. Быть не в ногу с текущими новыми идеями и технологиями, сопротивляться переменам вокруг - очень рискованная тропа для таких тяжелых экономических времен. Это точно не Вапакуннк.

В то время, как многие процветают во время пика своей работоспособности, они редко подготавливаются к неопределенному будущему. Передоверяя свою будущую финансовую безопасность пенсионному плану компании, вы, может быть, и поступили бы разумно, будь это пятьдесят лет назад, но в современном мире это, по крайней мере, неумудро. Пенсионные фонды слишком многих крупных корпораций пусты, расхищены жадными сверхамбициозными лидерами бизнеса. Одна крупная авиалиния, имевшая проблемы, распродала свое имущество, потому что долг ее пенсионного фонда составил 850 миллионов долларов. Вообразите, каково было услышать все это всем этим мужчинам и женщинам, которые провели свои жизни, работая на эту компанию.

Кто разделяется с деньгами пенсионного фонда, когда компания терпит убытки? Служащие или кредиторы? К сожалению, часто последние. Люди, которые рассчитывали на эти деньги, люди, которые откладывали деньги на пенсию долгие годы, не получают в итоге ничего.

Теперь вы можете спросить, как такое происходит с образованными людьми, бизнес-лидерами, кто уж точно должен был бы спланировать защищенное будущее? Что ж такое случается довольно часто. 27 августа 1991 года «Уолл Стрит Джорнал» сообщил, что более 70% 155 крупные юридических фирм полностью потеряли свои пенсионные фонды.

Такой антименеджмент страховых компаний сможет разрушить будущее сегодняшних 35-45-летних юристов, потенциально готовых к выходу на пенсию. Судя по всему страховым компаниям надо было начинать заботиться о них со времен начальной школы.

Дело в том, что не только большинство людей не подготовлено к пенсии, но и огромное их количество проходит по жизни с недостатком компетентности, уверенности и комфорта. Это только незначительное отражение ошибок нашей образовательной системы. Вместо того чтобы достигать статуса «Вапакунунк», большинство людей проводят свои самые продуктивные годы, цепляясь за работу, которая им даже не нравится и возможно за небольшую оплату. Я что же им делать, когда они выходят на пенсию? Об этом уж кто-нибудь догадается, потому что только некоторые осознают этот хаос и этот риск.

Неполное образование

Наш коренной американский гость рассказал нам историю о не доучившемся ученике, который прошел сквозь серию обучения у своих учителей, все же не достигнув статуса «Вапакунунк». История эта, а точнее очень старая легенда его племени, примерно такова:

Жил однажды способный молодой храбрец, который быстро постиг «Вапакунунк». Следуя традиции, этот молодой храбрец обучался несколькими старейшинами. В то время, как каждый учитель обучал его специфическому навыку, необходимому для достижения Вапакунунк, никто не вспомнил научить его смирению, добавочному человеческому навыку, который в один прекрасный день может стать определяющим. Каждый из учителей думал, что этому его уже научил кто-то другой.

До того времени пока наш храбрец не стал старше и не принял в свои руки власть над своим племенем, наши старейшины не догадывались о своем упущении. Храбрец был очень умелым и компетентным, часто использовал свою силу безрассудно и без сострадания. Лишенный смирения, он стал упрямым и негибким отказывающимся обучаться новому.

Старейшины созвали секретное собрание. Как они могли справиться с таким самонадеянным молодым вождем? Уже было слишком поздно учить его смирению. Он знал только высокомерие, которое подкреплялось его высоким уровнем умения, которому он обучился в молодые годы. Они не могли убить его, ибо это был бы поступок еще худший, чем его высокомерие. Они не могли просить его уйти, т.к. опасались его власти над ними.

После нескольких секретных ночных заседаний старейшины выработали план. Одним холодным осенним утром они вызвали храбреца на свой совет. У них было для него задание. Это было трудное

задание, ибо они, что его это примет такой вызов. Их племя преследовала стая исключительно умных волков, которых вел большой пятнистый самец.

Старейшины сказали храбрецу, что их племя будет навсегда благодарно ему, если он согласится пойти и убить этого волка-вожака. Они добавили, что это будет лучше выглядеть, если он сделает это в одиночку, и это еще больше поднимет его статус в племени. Конечно, высокомерный храбрец принял вызов. Он провел эту ночь, хвастаясь своей миссией сидящим вокруг большого костра членам племени. Его высокомерие помешало ему распознать хитрый план старейшин.

На следующее утро, как только солнце показалось на горизонте, племя собралось, чтобы попрощаться с высокомерным вождем. После того, как племя с ним попрощалось, он уверенно зашагал через заснеженную равнину. Как только он скрылся из вида, племя собралось вместе, и быстро разобрало лагерь. Они собрали все свои пожитки, семьи и друзья сказали друг другу до свидания, и затем уничтожили все следы своего пребывания в лагере. Затем они растворились с тем, чтобы позднее примкнуть к другим племенам. Это племя прекратило свое существование навсегда.

Я сидел не шелохнувшись, пока мой гость не закончил свой рассказ. Урок казался абсолютно ясным и даже причиняющим боль. Одна большая общность людей была полностью уничтожена, стерта с лица земли, потому что старейшины не сумели как следует подготовить своего вождя к власти и ответственности, которую он однажды должен был почувствовать. Когда я спросил его, нацелена ли эта сказка на обучение его учеников, он закивал головой.

Он засмеялся и начал рассказывать о культуре американских индейцев. Он объяснил, что они не считают людей более важными, чем что-либо еще в общей схеме построения жизни.

«Мы все равны перед глазами Великого Духа, - объяснял он. - Племя или отдельно взятый человек не более важен, чем дерево или белка. Все мы здесь на Матери Земле обязаны друг другу своими жизнями; Олень и бизон были даны Матерью Землей, чтобы помогать поддерживать жизнь всей системы. Каждый из нас, каждый человек, животное, растение и скала важен для другого и достоин уважения».

- Даже в наше время, - рассказывал мне гость, его люди воспринимают все вещи вокруг, как дары Матери Земли, даже машины и телевизоры. Коренные американцы предлагают нам ценный урок, заключающийся в их взгляде на Мать Землю, как проводника равного уважения и почтения ко всему вообще.

К сожалению, наша культура очень высокомерно относится к земле. Это приводит к разрушению не только окружающей природы, но и человека. Это высокомерие не оставляет места для доброты и сострадания. Мы забываем позаботиться о будущем. Это высокомерие не допускает нового обучения, заставляя нас держаться за то, что нам кажется правильным.

В чем же источник этого высокомерия? Где источник этой чумы, которая распространилась по всей земле, воруя наше сострадание и сочувствия ко всему нас окружающему? Это болезнь, которая начинается в наших школах, где способных учеников с хорошими оценками учат избегать слабых, у кого более низкие баллы. Именно там мы привыкаем делить мир на плохой и хороший, на победителей и проигравших, на бедных и богатых. Если у вашей сестры или брата проблемы с учебой, вы не поможете им. Вы игнорируете их. Хорошие оценки доказывают, что вы умны и амбициозны, вы не должны общаться с теми, у кого плохие отметки, и кто слишком слаб и ленив, чтобы иметь успех. С вашего собственного согласия вы очень быстро обучаетесь дискриминации. Ищете более высоких ступеней. Избегаете «проигравших». И это интеллигентный образ мышления, - это самолицетворение высокомерия, граничащего с дикостью.

Американский вирус высокомерия, как чума, плодит убогих, немощных лидеров. Как и любой вирус, его не интересует здоровье своего носителя, он обескровливает общество, поддерживающее его, эксплуатируя каждого в нем - эксплуатируя Мать Землю, как сказал бы мой друг Виннебаго. Этот вирус высокомерия мешает лидерам большинства западных стран начать исправлять свои ошибки и обучаться новым вещам. Как мы можем ожидать от наших лидеров, что они обнаружат когда-нибудь, что их ответственность больше, чем их собственные эгоистические нужды и амбиции? Как мы можем ожидать от них, что они откроются новым идеям, если их учили, что они должны быть правы любой ценой?

Мы все расплачиваемся за эту чуму, за это высокомерие, которое не позволяет нам принять новые экономические предложения, новые взгляды и новое партнерство. Бедные становятся еще беднее. А средний класс расплачивается медленным разрушением жизненного уровня с непомерно высокими налогами и лишь несколькими привилегиями. Мы все расплачиваемся за все, например, тем, что наши библиотеки, общественные колледжи, концертные залы и театры закрывают перед нами свои двери из-за финансовых проблем, а по существу, из-за безразличия наших лидеров. Закрывая общественные театры, художественные галереи, музеи и симфонические залы, мы уничтожаем дух гуманизма, который один только способен цементировать кости общества.

Иногда кажется, что единственной вещью, растущей в западном мире является бедность, антитезис Вапакунук. Еще совсем недавно бездомных можно было встретить только на улицах Бомбея и Калькутты. Сейчас мы находим их лежащими на улицах Вашингтона, резиденции правительства самой могучей страны мира. И их число растет. Уровень бедности среди детей вырос на 20% с 1980 по 1990 годы. И этот уровень также возрастает. Сегодня каждый пятый ребенок Америки живет в бедности. Бедность не занимается дискриминацией. Она бьет мужчин, женщин и детей. Это более не проблема этнических

меньшинств, хотя эти группы страдают больше. Больше всего достается латиноамериканским детям, 33% которых живет за чертой бедности. Между тем, бедность белых детей возросла более, чем на 20%, а черных - что-то около 6%.

Самой большой степенью высокомерия является высокомерие, отворачивающееся от бедности. «Это не моя проблема», - они говорят. Но она наша. Независимо от того, верим мы в это или нет, но мы как раз тот храбрец, кого не доучили индейские старейшины. Мы видим отражение этого в наших городах, где высокомерие, перемешанное с нищетой, порождает преступления. И мы все платим за это постоянно возрастающими ценами за правовую защиту, возрастающими ценами за безопасность, возрастающими ценами за то беспокойство, которое все мы испытываем, живя в обществе, в котором невозможно чувствовать себя в безопасности даже в собственном доме.

Неспособность людей выживать в нашем обществе - следствие краха образовательной системы. Как старейшины в истории с молодым храбрецом, мы неспособны обучать смирению и другим общечеловеческим ценностям, которые могут сделать наше общество сильнее и заботливее. Что может быть хуже того, что мы обучаем ненависти, безнадежности и безвыходности? Перед лицом этого не стоит удивляться, что так много людей идут на преступления, осознавая, что у них нет будущего.

Деньги не могут купить вашу любовь, но...

У меня было много горячих споров с учителями, которые считают, что есть что-то, «морально нездоровое» в обучении детей принципам денег. Они говорят, что такое обучение вырастит эгоистичных, материалистических, жадных к деньгам людей. Я же утверждаю, что, не обучая детей деньгам, мы только увеличиваем число отчаявшихся и жадных. Отчаявшиеся люди совершают отчаянные поступки, - поступки, которые часто переходят в преступления.

Мы претендуем на то, что причина не в деньгах, раз уж мы имеем семи-восьмилетних преступников, узнающих о деньгах от уличных преступников, вместо того, чтобы слушать учителей. Нищие и отчаявшиеся, они учатся, как в один день получить сотни, иногда тысячи долларов, продавая наркотики. Наблюдая по соседству отчаявшуюся нищету, они думают, что такие деньги сделают их «победителями», а «проигравшие» продолжают каждый день ходить в школу, максимально стараться для поступления и получения минимально оплачиваемой работы.

Только самые высокомерные из нас могут утверждать, что проблема бедности нас не касается. Только самые высокомерные будут настаивать, что они отделены от бедности несокрушимой невидимой границей. Чтобы укреплять эту границу, они согласны использовать

силу, оружие, если потребуется. Но какой урок заключается в таком решении проблем?

Как и миллионы американцев, я с интересом смотрел обзоры новостей о войне с Саддамом Хуссейном и людьми Ирака. Они достаточно отличились от обзоров вьетнамской войны. Не показывали кровавых картин и сцен умирающих женщин и детей. Допустимые репортажи состояли из картин мертвых иракских солдат или показа медицинских гуманитарных бригад, лечащих иракских заключенных. Репортажи были «продезинфицированы». Даже видеозаписи бомбежек были стерильными. Кто не помнит показа этого снова и снова повторяющегося прямого лазерного удара, попавшего в трубопровод и взорвавшего здание изнутри? Невозможно сделать чище и стерильнее! Америка бодрилась. Мы были горды нашими войсками. Всюду были развешаны желтые ленточки. Патриотизм снова был в моде. Военные чувствовались как герои, хотя большинство не видело ни одного боя. Наше унижение во Вьетнаме наконец-то было реабилитировано. Миллионы долларов были потрачены на парады. Европа благоденствовала... пока мы ждали экономического выздоровления.

Между тем, внутренние проблемы продолжались: бедность, бездомные, культурный упадок, падение доходов и безработицы.

В прошлом Америка и ее союзники призывались к ответу за создание проблем во внешней политике. Мы покушались на Вьетнам, бомбя страну. Мы хотели прибрать к рукам Норвегию, бомбя Панаму. Мы устроили военную интервенцию в Гренаде. Если все это срабатывало там, почему бы не последовать такой политике внутри страны? Мы начинаем понимать, почему индейскому племени лучше было распасться, чем жить под управлением высокомерного лидера.

Из классики Тао «Мастера Хуайнана» к нам доходит древний урок, вполне применимый к сегодняшнему дню: Верховный главнокомандующий, управляющий страной спросил одного из своих министров, что явилось причиной поражения государства.

Министр ответил: «Повторяющиеся победы в повторяющихся войнах».

Главнокомандующий сказал: «Нации повезло. Нация не раз выигрывала. Почему это привело к ее падению».

Министр ответил: «Там, где постоянно повторяются войны, люди слабеют. Там, где постоянно повторяются победы, правила становятся надменными. Позвольте высокомерным управлять слабыми и редкая нация на будет повержена в результате».

Сколько еще можно выслушивать один и тот же урок о том, что все, кто делят людей на победителей и побежденных рано или поздно становятся побежденными.

В наших школах мы играем в победителей и проигравших с умами, сердцами и будущим наших детей. Пойманные в ловушку собственных допущений о победителях и проигравших, мы продолжаем тренировать нашу молодежь по части всяческих разделений вместо

искусства жить как одно целое. Мы воспитываем без милосердия, без любви, сострадания или уважения к планете, которая колыбель нашей жизни и, без сомнения, источник наших сил.

Возможно, война тоже занимает свое место в нашем мире, но не место же ей в наших школах.

В то время, как многие мои приятели протестовали против правительственных мер, которые они считали несправедливыми, как, например, необъявленная война во Вьетнаме, я был одним из тех солдат, против чьих действий был направлен пилотом, я имел свой собственный стерильный опыт войны. Из кабины своего вертолета я мог видеть только то, что миллионы детей видели на экранах своих телевизоров во время Иракской войны: падающие бомбы и чистые разрушения. Каждую ночь я прилетал домой, принимал горячий душ, наслаждался отличной едой, смотрел фильмы и отдыхал в удобной постели. Великое завершение тяжелого военного дня.

Затем однажды я оказался на земле, недалеко от базы, недавно подвергшейся ракетной атаке; неожиданно я был ошеломлен реальностью войны. Когда я пришел в себя после шока от этой волны ужасающего взрыва, я обнаружил, что здание, в которое я часто заходил купить зубную пасту или другие вещи, было объято пламенем. Вражеская ракета нанесла прямой удар. Я побежал вперед, чтобы посмотреть, не смогу ли чем-то помочь, но сильный жар удержал меня. Все, что я мог сделать, это стать подальше от пламени, стараясь заглушить вопли заблокированных внутри него людей, мой желудок содрогался от запаха горячей плоти.

Может ли наступить сенсорное привыкание к частым убийствам, к огню, пожирающему города, к бездомным, умирающим на улицах, к росту преступности, к детям, видящим вокруг только нищету? Сколько еще всего этого потребуется, чтобы мы проснулись и начали менять эту высокомерную систему образования, которая продолжает играть в жестокую игру победителей и побежденных с умами и сердцами наших детей? Эту неистовость нищету становится тяжелее «дезинфицировать», ибо она наносит удары все ближе и ближе к дому. Мы не можем бомбить ее в ответ. Она требует доброты, любви, милосердия и образования.

Деньги не прекратят бедность. Подачки лишь увеличат ее. Если вы дадите человеку рыбу, вы дадите ему пищу только на один день. Но если вы научите того же человека удить рыбу, вы дадите ему пищу на всю жизнь. Пришло время нашей системе образования учить всех выживать финансово. Это именно то бесценное «искусство удить рыбу», которое мы должны распространять в сегодняшнем мире. Пришло время прекратить обучать наших сильных студентов быть высокомерными победителями и наших слабых студентов становиться жертвенными овцами их благополучия. Мы должны обучать оказывать помощь тем, кто в ней нуждается, даже если наши преподаватели продолжают считать это мошенничеством. Будущее нашей нации и ее

наследие, как цивилизации, будет измеряться числом таких «мошенников». Если мы не положим конец нашему высокомерию и не научимся обучать наших людей «Вапакунунк», мы можем просто прекратить свое существование, как племя.

Глава 19

КАК СТАТЬ БОГАТЫМ ПРИ МАЛЕНЬКОМ БЮДЖЕТЕ?

Тот кто твердо уверен в направлении своих желаний и отваживается жить так, как мечтает, неизбежно и внезапно встретится со своим успехом.

Генри Девид Сорэя (1854)

В 1989 мы с моей женой гуляли неподалеку от дома, который собирались для себя купить. Здание состояло из 12 симпатичных двух- и трехспальных апартаментов. Оно находилось в чудесном районе и требовало незначительного ремонта. В целом же оно было в прекрасном состоянии.

После того, как я обошел 8 квартир из 12, я заметил одну характерную особенность. Каждые из восьми апартаментов имели дорогой телевизор с большим экраном. Самый дешевый из всех телевизоров, которые я нашел в апартаментах, стоил, по крайней мере, 650\$. В одной из квартир была большая стереовидеосистема и дисковый плеер со всеми спецэффектами. Я знал, что она должна была стоить больше 8000\$, не считая всех имеющихся у этой семьи компакт-дисков. Мысленно оценивая стоимость дома, я вдруг понял, что я мог позволить себе взять этот большой дом, но не мог позволить себе купить ни один из этих дорогих телевизоров. Поймите меня правильно. Я люблю хорошую жизнь и трачу деньги, как любой другой. Так почему же я мог позволить себе купить огромный дом, а не дорогой телевизор?

Ответ заключается в том, что телевизор дорогой, а дом можно себе позволить. Почему я могу позволить себе купить дом? Потому что будущие жильцы помогут мне его окупить, тогда, как никто не помогает мне приобрести телевизор.

Именно в тот момент я полностью ощутил разницу между быть богатым, как нечто долговременное и быть богатым, чтобы купить дорогой телевизор, то есть потратить свои деньги таким образом, что теряется возможность впоследствии насладиться большим богатством.

Первым шагом к созданию состояния при ограниченном бюджете является принятие решения использовать имеющиеся у вас деньги правильно. Хотя существует множество способов создать богатство, у них всех есть одна общая черта, - прежде вы должны построить загон. Позвольте мне объяснить это следующей историей.

В далекие времена в Северной Америке индейские охотники вставали каждое утро, целовали на прощанье своих жен и отправлялись в леса охотиться на оленей. Это была работа для мужчин. Сегодня самца

оленя называют баксом, а самку оленя - оленихой. Сегодня, сотни лет спустя, ничего не изменилось. Сегодняшние мужчины и женщины так же выскакивают из дома, говоря «до свидания» своим любимым и убегают на работу за парой баксов, чтобы они и их «оленихи» могли жить комфортабельно. Хотя сегодня вместо лука и стрел они носят дипломаты, полные важных бумаг, охотничий инстинкт все еще жив и здоров. Каждое утро можно услышать возгласы бизнес-мужчин и женщин: «Давай выйдем и добудем все те деньги, пока кто-то другой их первым не схватил».

Гонка за баксами, тем не менее, не является богатством, независимо от того, чему вас учили в школе. Для понимания того, как стать состоятельным, нам нужно вернуться к истории об индейском охотнике.

Однажды у нашего индейского друга возникла блестящая идея, и он подумал: «Чего это я трачу время, бегаю по лесу в погоне за оленями? Мне приходится делать это каждый день, и я уже устаю от этого. Я старею, и становится труднее каждый день рано утром выходить на охоту. Должен быть способ сделать жизнь легче».

И у него появилась блестящая идея, построить забор, который образовал бы загон для скота, на что ушло несколько недель, но он рассчитал, что это стоит потраченного времени, хотя ему приходилось работать в два раза больше, чтобы и накормить семью, и построить загон.

Наконец строительство закончилось. Он ушел в лес и поймал нескольких оленей. На этот раз, вместо того, чтобы убить их, он привел их домой и загнал в загон. Потом он и его жена кормили и заботились о них. Олени были в безопасности и достатке, и постепенно их количество увеличивалось. Скоро загон стал слишком тесным, и он построил другие загоны. Но ему все же приходилось ходить на охоту, потому что стадо еще росло и не было готово к потреблению.

Его друзья смеялись над ним, что он слишком много работает. Они пытались отправить его в обменный пункт сделать некоторые покупки - обменять несколько баксов на несколько лотерейных билетов или на отпуск в Лас-Вегас или Диснейленд для всей семьи, но он игнорировал их.

Шли годы. И вот однажды он и его жена заметили, что им не нужно больше ходить в лес на охоту. Их небольшое предприятие начало давать доход. Они уже имели множество оленей, достаточное до конца их жизни. Они даже могли продать нескольких оленей людям, когда охота была неудачной.

В сегодняшнем финансовом мире богатство означает предусмотрительность, чтобы построить себе и своей семье «загон». Большинство людей никогда не достигнет богатства, потому что использует все свое время, гоняясь за баксами и тратя деньги на вещи, которые не дают отдачу.

Некоторые рождаются богатыми. Некоторые богатеют быстро,

выигрывая в лотерею. Другие женятся на деньгах или получают деньги в наследство. Если у вас еще нет такого состояния к моменту чтения этой книги, вам пора начать строить свой «загон».

Подумайте о богатстве, как о дереве. Нужно время, чтобы оно выросло, и вам необходимо подкармливать его и заботиться о нем. Многие люди либо никогда не тратят время на то, чтобы дерево выросло, либо сажают его слишком поздно или срезают его до того, как оно начинает плодоносить. Если вы хотите уйти на пенсию обеспеченным человеком, посадите свое дерево сейчас. Не будьте как многие люди, которые ждут, пока не становится слишком поздно.

«Загоны» имеют много форм. Вот 4 самых распространенных способа, с помощью которых люди их создают:

1. Они начинают свой бизнес.
2. Они копят деньги (или коллекционируют вещи большой ценности).
3. Они покупают недвижимость, которую другие арендуют у них, таким образом, помогая оплатить заклад.
4. Они вкладывают деньги в акции, облигации и ценные бумаги.

Вы можете пожаловаться, что у вас нет достаточно денег для своего «загона». Но шансы есть. Если вы похожи на большинство средних американцев, то вы, вероятно, чувствуете, что не можете позволить себе купить «загон», потому что уже платите за квартиру, купили дорогую машину и приобрели самую современную электронную технику. Помните, многие из моих клиентов имели материальные блага, которые я не мог позволить себе. При минимальном планировании все свои деньги они могли пустить на первый взнос на дом с апартаментами или на 500 акций передовых технологий. Любой дурак может делать деньги. Но только умный человек знает, как их тратить.

Многие люди в западном мире имеют деньги, но никогда не достигают достатка. У меня был друг, который жил от зарплаты до зарплаты век” свою жизнь - это было его стилем. Однажды он получил по наследству чек на 38000\$.

Он был полон ликования. «Его корабль приплыл» и в течение трех месяцев снова уплыл - все 38000\$. Многие ли из вас замечали, как быстро утекают деньги? Если вы никогда не займетесь тем, чтобы построить свой загон, может прийти день, когда поток ваших денег превратится в ручеек. Тогда вы будете жалеть, что не занимались созданием «загона», а просто тратили деньги. А между тем качество вашей будущей жизни, особенно это важно в старости, зависит от того, что вы предпринимаете сейчас.

Когда в 1978 году я потерял свой бизнес и свои деньги, это было самым худшим, что когда-либо со мной происходило, и одновременно самым лучшим, потому что именно тогда я выучил три ключевые составляющие для создания общества:

- 1. Я научился смирению.** Как только я признался себе, что не

знаю все ответы, то посвятил себя обучению длиною в жизнь.

2. Я понял, что такое для меня пасть духом. Когда я потерял свой бизнес и деньги, оставались мои знания; но я потерял самую ценную вещь - свой дух, уверенность в себе. Это было мое столкновение с настоящим знанием бедности. Однажды дела были так плохи, и меня охватило такое уныние, что я подал прошение о правительственном пособии. Мой дух пал так низко, что я испугался, что никогда не смогу его вернуть. Пособия хватило на три недели. Я просто не мог так жить дальше. В то время я научился, что дух более важен, чем знания. Без духа и уверенности, независимо, от того, насколько вы способный, ничего не получается. Итак, я начал восстанавливаться потерянную уверенность в свои силы. Больно видеть, как множество людей снова возвращается к обучению, в то время, как то, что им действительно необходимо - это поиск собственной уверенности в собственных силах. Что существенно важно в этой жизни - это желание действовать, иметь смелость рисковать, делать ошибки, встать, стряхнуть с себя пыль, выучить урок и снова действовать. Без уверенности вы не сможете это сделать. Беда бедности - в том, что она отнимает у большинства людей эту уверенность и этот дух.

3. Я узнал ценность богатства. Пока у меня было много легких денег, я никогда о них много не думал. Я злоупотреблял и тратил. Но когда я вдруг обнаружил, что остался без денег, я начал их ценить. Я почувствовал, что такое не иметь «денежного потока». Я так благодарен, что выучил этот урок именно тогда, а не когда я стал намного старше и у меня не было бы времени что-то придумать. Это было ужасное испытание, но оно заставило меня начать создавать свой капитал вместо пустой траты баксов.

Моими шагами из бедности были следующие:

1. Я начал целеустремленно вкладывать свое время и свои деньги, вместо того, чтобы тратить их на потребительские товары. Я также немудро распоряжался своим временем. Я стал следовать правилу:

Богатые люди вкладывают, а бедные потребляют.

Приобретя дорогой телевизор, я нарушил бы это правило: баксы, которые я бы на него потратил, поглотили деньги, которые я мог вложить во что-либо, и у меня появился бы соблазн сидеть перед экраном вместо того, чтобы учиться.

2. Я начал создавать бизнес, которым я хотел бы заниматься всю жизнь. Обычно требуется от пяти до десяти лет, чтобы поднять бизнес до нужного уровня. Я обдумал эту статистику и решил: «Ну, что ж, это будет трудно. И если я буду бороться с этой трудностью, зачем делать это ради бизнеса, который я не люблю?» Я мог бы с таким же успехом выбрать что-то, что мне нравилось, и что можно делать бесплатно. В таком случае борьба может даже превратиться в игру - и конечно, именно это и случилось.

3. Моя жена и я решили жить экономно так долго, как нам

требовалось, чтобы вклады нас полностью поддерживали. Затем мы позволим себе больше роскоши. Мы держали свои расходы на низком уровне, а наши вклады в инвестиции высокими. Процесс длился десять лет. В 1989 г. мы позволили себе роскошествовать потому, что наши инвестиции оплачивали наши расходы и нашу роскошь.

Сегодня мы работаем так же много, как и раньше, но не потому, что нам нужно работать, а потому что мы все еще любим свою работу и дело, которое мы создали. Большая часть нашего дохода идет снова в инвестиции, в строительство школ, так как у нас есть уже все лучшее, что жизнь может предложить.

Используя ваши наиболее ценные способности

Многие люди говорят, что они не могут быть богатыми потому, что у них нет денег. Остальные уверяют, что если бы вы разделяли это мнение, вы бы всегда оставались бедными и боролись с трудностями до конца вашей жизни. Помните, я создавал свое богатство не с нуля, а с кое-чего похуже - с долгов, больших, чем у некоторых имущества за всю жизнь. Как бы сказал мой друг Виннебаго, я создал свое богатство, используя дары Великого Духа. Для меня они таковы:

1. Здоровье. В то время как все знают, какое важное значение имеет здоровье, я был бы глупцом, не внеси я его в этот список. Как деньги и время, здоровье - это ценность и дар, который мы должны оберегать, проживая жизнь разумно, чтобы наслаждаться старостью так же, как и молодостью, и возможно, еще лучше.

2. Взаимоотношений. Люди настолько преуспевают, насколько преуспевают их отношения с другими людьми. Я уже был женат раньше и должен сказать, что был очень неточным во время своего первого брака. Только после своего финансового краха я заметил, что люди, с которыми я занимался бизнесом, вели себя нечестно, если нечестно по отношению к ним вел себя я. Часто, когда я вижу кого-то с финансовой проблемой или проблемой в отношениях с другими, я знаю, что в этом таится этическая подоплека. Меня однажды попросили проконсультировать пару, у которой были финансовые трудности и проблемы с их служащими. Когда я спросил у них, каков их брак, я получил в ответ широкие улыбки, которые говорили: «Да все прекрасно». После трех месяцев работы с ними, при больших расходах с их стороны, я сдался. Я сказал им, что не чувствую, что получаю от них искренние ответы. Три года спустя, после того, как лопнула компания, я встретил бухгалтера их фирмы. Он открылся мне, что и муж, и жена обманывали друг друга. Их отношения со служащими были ужасными, их фабрика сливала токсичные отходы по ночам в городскую канализацию, чтобы сэкономить вместо того, чтобы избавляться от них легально.

В слишком многих инстанциях, где дела идут не слишком

хорошо, где есть место драме или кризису, часто за этим стоит этическая проблема. Обман одного из супругов - это этическая проблема, потому что это предательство одной из самых духовных связей на земле, связи между мужем и женой. Ложь друзьям, коллегам, любовникам и консультантам очень низкой самооценки, которая непосредственно связана с отрицательным воздействием на способности к успеху.

Мы способны быть удовлетворенными жизненными успехом только в случае наших нормальных взаимоотношений с окружающими людьми, с друзьями, с нашими семьями, и сами с собой. Жизнь отлаживается лучше, чем у вас высокая квалификация, честность, трудолюбивые друзья и хорошие взаимоотношения. Я знаю, что я - отражение своего круга.

3. Уважение к преуспевающим людям. Я часто слышу, как люди говорят, что совершили ошибку, общаясь с очень преуспевающими или просто успешными людьми. Друг моего отца как-то сказал мне, что любит людей за то, что может их уважать и испытывать к ним сострадание, которое позволяет ему с ними сближаться. Если я могу сделать это для них, я могу это также сделать и для себя. Это зерно полноценной уверенности в себе.

Я обнаружил, что то, что я ненавижу и то, что я люблю в других людях, приходит и ко мне.

Уважайте людей, на которых хотите быть похожими. Учитесь на их слабых и сильных сторонах. Если вы хотите быть великим доктором, уважайте и изучайте великих докторов. Если вы хотите стать великим плутом, изучайте великих обманщиков. Негодуя на других, вы поворачиваете это негодование на себя, и теряете шанс обучиться на их ошибках и успехах.

Из-за того, что я был застенчивым, я изучал великих ораторов. Я изучал Джона Кеннеди, Михаила Горбачева, Мартина Лютера Кинга и доктора Хелен Калдикотт. Все они имели свои слабые и сильные стороны. Когда впустил понимание этого в свое сердце, я смог узнать и научиться значительно большему.

4. Мудрое использование каждого дня. Следуйте правилу: «Мое будущее создается сегодня, а не завтра».

В моей жизни было время, когда независимо от того, сколько денег мне удавалось заработать, мои ежемесячные расходы слегка превосходили мой ежемесячный заработок. Мое решение было перейти на кредитные карточки. Из-за того, что это так легко, это скоро переходит в привычку. Но раньше я узнал, что мои выплаты кредитной компании больше моего дохода. В один прекрасный день это все рухнуло. Я уничтожил свой кредитный счет. Однажды компьютер выдал мое имя в связи с нехорошей кредитной репутацией и вся игра с жизнью на займы приостановилась. Снова это был ужасный опыт, но он предоставил возможность важного урока, который был рад выучить. Этот урок заключался в следующем. То, что происходило с моим временем и моим здоровьем, то же происходило и с моими долларами.

Сегодня мне легче видеть других людей, делающих то, же, что и я в свое время.

Я использую три слова, чтобы объяснить, как богатые и бедные отличаются в использовании времени. Эти отличия выражаются в словах: прошлое, настоящее, будущее.

Хотя мы живем в настоящем, каждый день дает нам возможность определить свое прошлое, как и свое будущее. Я встречаю людей, которые в своей бедности тянут за собой свое прошлое, куда бы они ни пошли. Я также встречаю людей, которые тратят каждый день чуть больше, чем зарабатывают, таким образом, растрчивая свое будущее. Если они следуют по этой тропе, это очень скоро прошлое становится таким же грузом, тянущим их жизнь в беспросветность изнурительного труда.

Есть также люди, которые очень умело «существуют на равных» с настоящим. Они никогда не имеют долгов, но, тем не менее, они и не движутся вперед. В этом нет ничего плохого, если здоровье у вас в хорошем состоянии и есть близкие, которые будут заботиться о вас, когда вы постареете. Люди, которые мирно существуют в настоящем, никогда не создают особенное будущее.

Глава 20

Я ЗАСЛУЖИВАЮ ПОВЫШЕНИЯ

...каждое поколение тратит немного больше, с жадностью и вожделием к богатству заимствуя у будущего...

Доналд Роберт Пэручи Маркус (1927)

Некоторое время назад, летя из Орегона в Аризону, я был единственным пассажиром в первом салоне, и завязал разговор с одной из стюардесс. Заметив, как приятно и весело она исполняла свои обязанности, я спросил у нее, нравится ли ей работа.

- Я люблю эту работу, - ответила она. Затем, поле паузы, сказала: Но я просто ненавижу компанию. Они несправедливо к нам относятся.

- Что вам не нравится в компании? - спросил я.

- Во-первых, у нас нет трудового контракта, - ответила она. - Они все говорят нам, чтобы мы подождали, но уже прошел целый год. Я не знаю, как долго смогу терпеть такое отношение. Она была явно рассержена.

- Так что же вы хотите от этой компании? - спросил я.

Она посмотрела на меня, как будто я был с Марса.

- Больше денег, конечно. Больше льгот и было бы мило - большую гарантированность рабочего места.

Я начал чувствовать себя настоящим директором компании, на которую она работала. Я ответил ей, что по данным, которые мне известны, ее компания имеет крупные финансовые неприятности.

- Ну, это не моя вина, - заметила стюардесса. - Я просто хочу получать то, что было обещано.

Симпатия между нами быстро улетучилась.

- Когда я пришла работать в компанию четырнадцать лет назад, - объяснила она, - нам сказали, что у нас будут периодические повышения, если предоставить хорошие отзывы. Что ж, у меня отличные характеристики, и я довольно долго работаю в этой компании. Летчики раньше получили свои повышения, так почему же я не могу на это рассчитывать? Мы с мужем не бедствуем, но мы не продвигаемся вперед, как планировали. Я заслуживаю повышения!

Я кивнул:

Она тряхнула головой я возмущением.

- Ребятам наверху платят миллионы. У них у всех есть золотые парашюты, чтобы покинуть этот тонущий бизнес, а у нас до сих пор нет контракта. Это несправедливо. Не мы управляли плохо компанией и наделали долгов. Я хотела бы бросить эту работу, но возраст... Я не хочу начинать с чего-то нового за меньшую плату. Я

чувствую себя в ловушке.

Когда полет закончился, я поблагодарил ее и пожелал удачи. Я так много мог бы ей сказать, но понимал, что есть миллионы и миллионы людей таких, как она, во всем мире. Она была честным трудолюбивым человеком, который в финансовом и профессиональном отношениях стал жертвой страха, кроющегося в дезинформации школьного образования.

Это заблуждение поражает не только авиакомпании. Оно поражает всех - от фермеров до производителей компьютеров. Оно поражает индустрии, появившиеся в аграрный век, и индустрии информационной эры. Те, кто ищет новую информацию и воспринимает новую реальность, обретут возможность жить очень, даже очень хорошо. Но те, кто держатся за то, чему учили в наших школах, будут дальше прозябать или сражаться за свои льготы и, в конце концов, погибнут в этих войнах финансово и профессионально.

Идея, что «я заслуживаю повышения», устарела. Любой человек или компания, поддерживающая такую точку зрения, является динозавром. Идея, что нам должны повышать зарплату за выслугу лет, оказалась возможной во время индустриальной эры и во время экономических подъемов, когда деньги были дешевыми, а кредиты - легко доступными. Но те дни миновали. В эре 90-х мы находимся в середине трехстороннего столкновения: аграрной, индустриальной и информационной эры. И это столкновение посылает шоковые волны по всему миру. Чтобы выжить, не говоря уже о том, чтобы процветать в такой обстановке, мы должны научиться мыслить новаторски. Вряд ли мы выживем, если будем держаться устарелых идей. Мы все нуждаемся в реорганизации себя в преддверии миллениума. Это означает полную смену парадигмы образования с окончательным изгнанием старых идей, которые нас более не обслуживают и создание оперативного пространства для нового мировоззрения, рождающегося на планете Земля.

Индивидуумы, организации и нации, которые сумеют сделать это быстро, со временем будут чувствовать себя хорошо профессионально и финансово. Следующая декада станет для них яркой и обеспеченной. Те, кому не удастся перестроиться, будут страдать в нищете. Это приведет к еще большему Хаосу столкновения старого и нового мировоззрений. Богатые станут еще богаче, расширяя пропасть между собой и менее удачливыми братьями и сестрами. А бедные станут не только беднее, но и злее. Как долго будет длиться этот хаос, будет зависеть от желаний системы образования измениться.

При идеальной экономике работник удостоивается повышения за увеличение производительности: чем больше вы даете, тем больше получаете. Но между 1900 и 1973 годами люди имели повышения не потому, что производили больше, а потому, что техника и дешевые источники энергии держали расходы на низком уровне. По мере того, как падали цены на нефть, доходы росли, работники требовали большей

оплаты труда. Современные станки, которые увеличили производительность и которые работали на дешевой нефти, производились по всей стране, и все были счастливы. Но постепенно люди стали ленивыми. Они привыкли к мысли, что эта цепь дешевизны будет тянуться вечно. Образовательная система начала вести себя в этой экономической ситуации так, как будто она стала абсолютной правдой, которая никогда не изменится.

Затем, в 1973 году, пришла расплата за ракеты на нефтяном топливе. Чтобы избежать повышения цен на нефть были урезаны выплаты. Бизнес стал реорганизовываться, - на больший объем работы нанималось меньшее количество работников. Это был единственный способ многих отраслей бизнеса оставаться конкурентоспособными. Внезапно на улицах появились бездомные, потому что правительство сократило разного рода дотации и пособия.

Работникам верхнего эшелона менеджмента, и профессионалам новых технологий стали платить больше.

Европейские, японские и арабские страны, видя для себя явные выгоды такого экономического климата, затопили американский рынок деньгами. С таким количеством денег, дрейфующим повсюду, молодые профессионалы, которые ничего другого не знали, начали скупать атрибуты недорогой роскоши - машины, совладения, разного рода электронные приспособления. Проблема была в том, что тогда денег повсюду было много, но не было повышения производительности.

Люди постепенно привыкли к тому, что им платят больше только за то, что они делали одно и то же изо дня в день, год за годом. Цены росли, и люди вынуждены были покупать товары во избежание того, чтобы стать жертвами дефицита. Затем мыльный пузырь лопнул. Кредиторы захлопнули кредитную дверь, и экономика замедлила ход. Цена одалживания денег росла и росла. Становилось труднее и труднее получить кредит.

Все это время потребительская цена на нефть росла. Сегодня мы все еще не имеем более дешевой альтернативы нефти. И те люди, компании, правительства, которые не имели способности производить, вышли из игры.

Скользкая гонка закончилась - наконец-то на какое-то время. В тумане экономических спадов и потрясений люди становятся напуганными. А со страхом приходит жадность, которая, как известно, разрушала целые экономические системы, оставляя миллионы людей в нищете.

Жадность, как мы определяем ее в современном экономическом климате, это «брать больше, чем даешь». Чтобы процветать в 90-х годах, нам всем нужно производить больше, и именно то, что покупается, чтобы успевать за временем. Повышения зарплаты происходят все реже и с большим интервалом между ними. При условии сохранения прежних прерогатив старый порядок будет гарантировать

экономический упадок для индивидуумов, компаний и целой нации.

Проблема в том, что мы не обучаем людей производить больше. Насаждая этику, гласящую, что вы должны делать только то, что вам говорят, не допускать ошибок и не создавать шума, мы как раз напрашиваемся на проблемы. Если мы не научимся умениям, необходимым для нашего настоящего экономического климата, мир пройдет мимо нас. Наши современные методы обучения готовят людей быть ненужными к тридцатипятилетнему возрасту, планируя их будущее вокруг повышений, который никогда не наступят, оставляя их у порога еще больших финансовых проблем. Что является причиной этого? Почему уровень жизни многих падает? Почему число крупных компаний уменьшается вместо того, чтобы расти и расширяться? Почему так много трудолюбивых служащих увольняют? Почему Запад уступает первенство Востоку? Как так получается, что японцы покупают лучшие американские киностудии, отели и компании?

Одна большая часть ответа в том, что мы хотим получить больше денег, не делая ничего по-новому, по-другому. Мы хотим стать богаче без приобретения иных новых знаний. Чтобы получать больше, мы должны отдавать больше и производить больше. Нам нужна новая информация. Эта нехватка информации привела в свое время к исчезновению целых цивилизаций, - вспомните историю человечества. Пришло время перестать отождествлять деньги с богатством и мерить богатство деньгами.

В эру информации богатство - это то, что человек знает. Сегодня информация важнее материальных ресурсов таких, как золото, земля и деньги. Причина того, что персонал авиакомпании не может получить надбавки в том, что доходы компании не растут. Вы не можете удержаться на плаву, если хотите большего, но ничего не делаете по-новому.

Я помню, как в пятом классе изучал американскую историю. Наш учитель ухмылялся, когда рассказывал, как Петер Минайт купил у индейцев остров Манхэттен за эквивалент 24 долларов, расплачиваясь одеждой и стеклянными бусами. Мне было 10 лет, когда я получил тест по этому разделу. Вопросы были приблизительно такими:

1. В каком году Петер Минайт купил Манхэттен?
2. Как называлась его трейдинговая компания?
3. Сколько он заплатил в гульденах?

Что мы должны были понять из этой сделки по продаже недвижимости Минайту, совершенной в 1626 году? Мы могли бы постичь, как учиться на своих ошибках. Мы могли бы исследовать внешние факторы, повлиявшие на сделку, чтобы выяснить, какие экономические явления там происходили. Мы могли бы использовать это событие в истории, чтобы иллюстрировать разницу между деньгами и богатством: что, наверное, решение индейцев было мудрым решением, соответствовавшим их системе убеждений в то время. Конечно, любой из этих пунктов был бы более ценным, чем запоминание дат и сроков,

которые можно найти в учебнике по истории, если вам когда-нибудь понадобится эта информация. Вот несколько предположений, чему мы могли бы научиться из истории покупки Манхэттена у индейцев:

1. Разница между информацией и технологиями и мощи насилия. Индейцы знали, что у европейцев есть сверхмощное оружие, с помощью которого они смогут прибрать Манхэттен к рукам независимо от того, будут ли они платить за землю. Они знали, что их правлению остались считанные дни. Назовем этот способ силового улаживания коммерческих вопросов «Системой Рэмбо». Та же система применяется сегодня городскими гангстерами по отношению к торговым точкам. Те же фундаментальные принципы работают повсюду в мире. И мы должны понимать, какую мы платим цену за осознание этого факта.

2. Использование информации и технологии в бизнесе. В то время, как индейцы владели богатство в эквиваленте земли, богатство европейцев составляли информация и технологии по производству одежды и стеклянных бус.

Итак, Петер Минайт взял что-то, что представляло собой очень незначительную ценность - одежду и бусы, которые его информация позволяла легко производить, и обменял это на землю, которую индейцы имели в неограниченном владении. Мы могли бы почерпнуть отсюда, что информация и технология позволяют создавать истинные богатства. Мы также могли бы понять, что деньги - не истинный источник богатства, а лишь конечный его результат.

Если вы все еще хотите продолжать смеяться над индейцами, просто остановитесь и оглянитесь вокруг. Сегодня уже больше не европейцы покупают за безделушки индейские земли, а японцы и другие продают свои электронные игрушки, используя наши же деньги, что бы контролировать наше истинное богатство. Поменялись местами игроки, но принципы остались те же.

Сегодня за бумажные безделушки мы распродаем богатство наших детей. Лишь несколько из нас обогащаются за счет миллионов наших современников и будущих поколений. Это то же самое, что убить гуся, несущего золотые яйца, а затем копить эти яйца. Если бы мы заботились о гусе, у нас никогда не кончались бы яйца!

Источниками фундаментальных потоков нашей экономической системы являются идеи английского экономиста Томаса Мальтуса, впервые популяризованные в начале 1800 годов. Мальтус изучал количество натуральных ресурсов (уголь, железо, золото и т.д.) во всем мире и затем сравнил их с населением Земли. Эти исследования привели его к заключению о том, что скоро на слишком многочисленное население будет приходиться слишком небольшое количество природных ресурсов. Сегодня западная экономика базируется на этой статистике, - но такой подход уже устарел.

Экономика Японии между тем основывается на несколько других идеях. Их наибольшим достоянием является труд и информация. Се-

годня природные ресурсы еще больше поднялись в цене, чем во времена Мальтуса. Америка проигрывает сегодня не потому, что ограничена ресурсами, а потому, что все еще опирается на идеи Мальтуса.

Сейчас его теория доработана и усовершенствована, и продолжает приковывать к себе всеобщее внимание. Почему мы насаждаем устаревшие теории? Если вы пойдете на занятия по экономике, вы обязательно обнаружите там профессора, поклонника Мальтуса, требующего подобного поклонения и от своих студентов.

Проверьте ваши собственные мысли на этот счет прямо сейчас. Как часто вы задумывались о том, что чего-то может не хватить? Вы считаете, что недостаточно денег? Вы считаете, что нет достаточно еды накормить голодных? Вы считаете, что нет достаточно любви или времени? Или, как считал Мальтус, нет достаточно природных ресурсов.

Мальтус решил, что количество природных ресурсов ограничено. Но он не предвидел при этом появление неограниченной информации и технологии. С появлением последних мы добились, к примеру, прекрасной трансляционной связи между Европой и Америкой, использовав 175000 тонн меди. Когда это было закончено, наша космическая программа сэкономила огромное количество кабеля, который по существу отпал за ненадобностью, так как устарел. Объединяя технологию и ресурсы, мы постоянно будем способны делать большее из меньшего.

Японцы обходят нас в бизнесе потому, что продолжают выпускать качественную продукцию с наименьшими затратами. Они следуют принципу эфемеризации, проще говоря: принципу большего из меньшего. Выжить в сегодняшнем бизнесе могут лишь те компании, которые способны поставлять на рынок лучшую продукцию по лучшим ценам. Идея, что вы просто можете увеличить расходы, устарела. Сегодня предпочтение отдается эффективности, а не высокомерию.

Сегодняшней проблемой является не дефицит, а обеспеченность. Бизнес должен сегодня производить несоизмеримо больше за меньшую цену того, что уже давно производится в большом количестве. Вы просто пойдите в магазин и посмотрите на качество и количество одежды, доступной по отличным ценам. С 1985 по 1990 наши производители автомобилей повысили цены на них на 20%. И они же удивляются отсутствию спроса. Если автодельцы хотят остаться в бизнесе, они должны опускать цены или совершенствовать автомобили или делать и то, и другое. Если этого не случится, это будет означать, что все больше рабочих будут терять работу, пока верхушка компании будет раскрывать свой парашют и спасать свои деньги. Это означает, что лидеры компании сфокусировали свое внимание на деньгах вместо того, чтобы пользоваться принципом эфемеризации. Они уморили своего гуся и покончили с яйцами.

Мастер Суруо из MIT однажды описал капитализм как систему провалов. Это система, в которой эффективное большинство вытес-

няет не эффективное большинство. Идея лояльности качества или национальной лояльности устаревает в сегодняшней глобальной экономике.

Это рынок диктует сегодня потребительский заказ на лучшую продукцию по меньшим ценам. Неважно как громко мы кричим «Прощай, Америка», реальность сегодняшнего дня такова, что выигрывает тот, кто эффективен, кто предоставляет высшее качество по минимальной цене.

Уже сейчас Япония и Восток наиболее эффективны в электронике. Они продолжают продавать нам товары народного потребления, которые каждый год становятся все лучше. И именно оттого, что они все лучше с каждым годом, прошлогодние модели устаревают, и цены на них падают. Проблема в том, что они продают свои электронные безделушки, не представляющие особой ценности, в обмен на них с трудом доставшиеся деньги. Следующее, что они собираются купить - это истинное богатство нашей страны - нашу будущую растущую индустрию отдыха и развлечений - и для работы в ней наймут наших детей.

Все эти японские покушения, естественно, не собираются решать наши проблемы. Мы ведь не страдаем неспособностью производить. Все, что угодно, только не это! Наш дефицит - новое мышление. Та же проблема, которая победила американских индейцев, маори Новой Зеландии, гавайцев, аборигенов Австралии и многие другие туземные народы - недостаток информации - начинает забивать Запад.

Люди, поверившие в дефицит, становятся жадными. Наш бизнес и правительство переполнены жадными людьми. Из-за того, то люди боятся нехватки, они начинают действовать в отчаянье и совершать отчаянные попытки.

Теория Мальтуса, идея дефицита также способствует созданию менталитета «мне первому» и «выживает сильнейший», ведущему в свою очередь к империализму. Оттесняй слабого потому, что не хватает. Хватай их ресурсы, и наши люди будут жить. Во имя этого социального дарвинизма мы уничтожили миллионы туземцев. Когда я во Вьетнаме оказался пойманным в сети имперской политики, я почувствовал, что это еще не все. Когда я взаимодействовал с менеджментом американской лесной промышленности, я убедился, что они все мыслят в русле дефицита. Наши вырубленные леса - тому доказательство - ресурсы, которые мы должны были выращивать годы назад, а не уничтожать ради сиюминутной выгоды.

Если мы хотим эволюционировать, мы должны научиться мыслить иначе. Идея «выживает сильнейший» жестока и бесчеловечна. Она же продолжает скрываться в учебных планах нашей системы образования. Наши школы продолжают классифицировать, категоризировать, оценивать и противопоставлять одного ребенка другому в жестокой игре выживания сильнейшего, разыгрывающейся в классных аудиториях по всей стране.

Наша образовательная система полностью описывается теорией Мальтуса. Недавно одна из школ Портданда в Орегоне значительно подняла плату за обучение. В некоторых случаях зарплата учителей выросла на 30%. С одной стороны я рад за них, что они теперь зарабатывают больше, а с другой они обрекли себя на отсутствие работы. Может быть, не себя лично, но учителей в целом. Им тяжело будет найти работу по профессии, которая бы оплачивалась так же и была гарантированной. Почему я могу это утверждать? Очень просто. Учителя хотят повышения оплаты без соответственного увеличения продуктивности. Истина в том, что высокооплачиваемая школа рано или поздно вынуждена будет корректировать свои расходы, что вызовет недовольство и родителей, и детей.

Если учителя думают, что их работа гарантирована, и что они могут просто требовать повышения зарплаты потому, что их защищает правительство, им стоит посмотреть на то, что происходит в Американском Почтовом Сервисе. Там думают, что у них есть монополия (дефицит) потому, что они правительственная служба. Но наша жизнь ускоряется, а почтовая служба отказывается соответствовать нуждам своих потребителей. Федеральны́й Экспресс и другие частные почтовые службы родились только потому, что наш почтовый сервис слишком высокомерен - они думают, они единственное шоу в городе. Люди хотят платить за скорость - и за лучший сервис, чего не может предоставить им государственный департамент.

Бизнесмены заполнили пустую нишу частными почтовыми услугами. Имея факсы, стоящие меньше, чем средний цветной телевизор или музыкальный центр, частные почты начали конкурировать с американским почтовым сервисом. Если последние поднимут цены без улучшения сервиса, они будут вытеснены из бизнеса. Наши почтовые улучшения могут продолжать ожидать повышения зарплаты без улучшения качества обслуживания только потому, что их защищает правительство. Как долго может просуществовать такая наивная некомпетентность, посмотрим.

То, что происходит с нашим почтовым сервисом, происходит сейчас и в системе общественных школ. Их дни сочтены. Образование - единственный бизнес, который в случае провала обвиняет потребителя. Недовольство населения по поводу повышения налогов на образование без маломальской отдачи постоянно растёт.

Недавно я встретил учительницу, которая сказала, что у меня нет права преподавать, так как я не имею педагогического сертификата. Она хотела бы знать, что даст мне право преподавать. Я сказал ей, что это право даёт мне система свободного рынка. Если бы мои студенты не считали бы, что в обмен на свое время и деньги они получают от меня нечто ценное, они не стали бы рекомендовать свое обучение своим друзьям, и я бы оказался вне своего бизнеса. Затем она хотела знать, как я могу так много тратить. И снова я ответил, что люди готовы платить больше, если в короткое время получают больше. Далее она

сказала, что это ужасно, когда люди наживаются на образовании. Она была совершенно не в состоянии увидеть, что получаемая выгода прямо зависима от уровня удовлетворения потребителя - люди будут платить за те товары, в которых есть потребность.

Каждый раз, когда я слышу преподавателей, требующих большую оплату за меньшее обучение, мне хочется спросить, в каком мире они живут. Как говорят молодые пилоты в фильме «Сверхоружие», мне нужна скорость. У учителей должна быть та же потребность. Мир движется для них слишком быстро, чтобы удержаться в общем потоке. Большинство преподавателей не понимает, что частное обучение такое, например, как мое, не было бы таким прибыльным или таким успешным, если бы общественные преподаватели выполняли свою работу более эффективно.

Одна из причин, по которой наши инструктора зарабатывают денег больше, чем учителя общественных школ в том, что одновременно мы обучаем от 50 до 1000 человек. Мы обучаем людей большему количеству информации за меньшее время с большим удовольствием. Классическая система образования хочет обучать только нескольких детей, предлагая за более длительное время меньшее количество информации и расходуя больше денег налогоплательщиков.

Образование - одна из величайших индустрий в мире. Бизнес, самостоятельно обучая своих работников освоению новых технологий, тратит миллиарды долларов. Между тем технологические преимущества и обучение им абсолютно игнорируются добродетельными преподавателями.

Как недавно обнаружили швейцарцы, игнорирование технологии может влететь в копеечку. В течение 15 лет 65% швейцарских рабочих потеряли работу потому, что не придерживались LCD-технологии - технология, которую сами же разработали, надеясь на то, что мир всегда будет обращаться к ним за их бесценным умением. Сегодня единственный способ сделать швейцарские часы дороже каких-либо других, это добавить в них золото. Снова высокомерие отступило перед технологией.

Преподаватели должны осознавать, что технологии могут и меняют их. Телевидение, компьютеры и обучающие видеоигры обеспечивают более эффективное обучение, предоставляя значительно больше информации, чем это может сделать учитель, в забавной и увлекательной форме даже для самых маленьких обучающихся. Между тем слишком много учителей продолжает верить в то, что их работа гарантирована из-за стажа или профсоюзов. Большое количество других учителей чувствует себя в безопасности из-за предположительной будущей нехватки учителей. Что учителя не могут еще до сих пор понять, так это то, что самые лучшие из них вышли уже на видео и другие медиасредства и в скором времени станут выдающимися сиделками для массового потребителя. Если бы я был традиционным учителем, я бы изменил свои стереотипы и постарался бы находиться

в постоянном поиске новых ответов.

Постоянно меняющиеся технологии будут продолжать менять наше будущее, подвергая безостановочному тестированию качество нашего труда и качество наших знаний. Параллельно с этим, вопрос, заслуживаем ли мы повышения, будет находиться в постоянно меняющейся позиции.

Хорошим примером здесь может служить индустрия видеопроката, с возникновением которого кинотеатры резко понизили свои доходы. Видеопрокат обеспечивал значительно большим за значительно меньшую плату и приобрел бешеную популярность. Но сегодня мы наблюдаем появление множества других технологий. Кабельное телевидение, к примеру, отбирает все большую и большую часть видеобизнеса. Даже сейчас в момент написания этих строк обсуждается возможность открытия библиотек кабельного телевидения, где заказчик сможет выбирать среди сотни фильмов на удобное время. Конечно кинотеатры и видеопрокаты при этом окажутся в более суровом положении, но нет ни малейшего сомнения в том, что эта новая технология станет успешной. У нас больше не будет беспокойств из-за возврата видеокассет. Выбор будет практически неограничен и нет сомнения в том, что цена будет продолжать падать.

Как факсы заменили ручную переписку, так на смену бизнес-встречам придут видеотелефоны. Они смогут обеспечить общение лицом к лицу, сидя в своих офисах или дома. В то же время это снизит доходы авиакомпаний так же, как собственно и доходы всего туристического бизнеса в целом: отельного, мотельного, проката машин, такси, ресторанов и всего сопутствующего сервиса. Все это еще один пример того, как технологии будут обуславливать продвижение вперед и перемены на лице нашей экономики.

Каждый раз, когда развивается новая технология, меняются возможности трудоустройства. Новая продукция требует новых знаний, новой информации, нового сервиса, и пока мы будем перемещаться, мы будем обнаруживать, что деятельность, которая поддерживала нас вчера, больше не существует. Рисуя такие перспективы, я бы посоветовал обслуживающему персоналу авиакомпаний, который хочет повышения оплаты то же самое, что и любому другому: Смотрите вперед и ищите новые ответы. Те времена, когда люди или организации могли просто сказать: «Я заслуживаю больше денег», не предложивши ничего лучшего взамен.

Если вы хотите стать богаче, начните каждый день задавать себе вопрос: «Как я могу делать большее за меньшее?»

Глава 21

КТО ВИНОВАТ В БЕДНОСТИ?

Если малый вам говорит, что у него нет денег, но есть принцип устройства мира, это и есть деньги.

Кин Хаббард (1926)

Недавно передавали интервью одного американского бизнес-лидера автоиндустрии по поводу падения ее производства, во время которого он признал, что их компании пришлось уволить тысячи рабочих. Директор одного из крупнейших автомобильных заводов начал обвинять в своих экономических проблемах Японию. С тем я выключил телевизор. В тот момент, когда в своих проблемах он начал обвинять японцев, я понял, что ничему не научусь у этого человека. Он либо абсолютно невежественен, либо лжец - в обоих случаях его упрек обнаруживает причину падения автопроизводства.

Наши бизнес-лидеры оплакивают не свои недостатки и не то, что не дает им работать. Они оплакивают и не всех тех многочисленных уволенных, летящих в финансовую пропасть. Нет, они ищут козла отпущения, поворачиваясь спиной к своим проблемам, которые требуют своего решения здесь, в нашей стране, а вовсе не в Японии, которую они обвиняют. Как может такой хорошо образованный человек обвинять в проблемах своей страны конкуренцию?

Если бы мы все хорошо выполняли свою работу, мы не имели бы конкурентов в этой стране. Не существует причины, способной не допустить нашего экономического господства в мире. В I четверти XX века Генри Форд понял те экономические принципы, которые, казалось бы, забыли наши индустриальные лидеры сегодня - или может быть они их никогда не знали. В то время как другие изготовители автомобилей во времена Форда делали очень дорогие машины для богатых. Форд догадался производить автомобили, доступные массовому потреблению. Вместо того чтобы относиться к машине как к предмету дефицита, доступного лишь некоторым богатым, он построил автомобиль доступный и надежный одновременно. Шокирующие волны экономического подъема принесели беспрецедентное процветание для многих, а не только для нескольких. Пользуйтесь моментом и соображайте, что в этот момент, возможно, сделать для людей такого, чтобы, условно говоря, они смогли оказаться в своих автомобилях в любом месте. Дороги, газовые станции, ремонтные мастерские, мотели, торговые центры, пригородные стоянки для друзей и родственников из разных окрестностей.

Генри Форд имел свои недостатки, белые пятна и ошибки. В одно и то же время он обладал великим духом и посредственным умом,

объединившимся в одном человеке. Как сказал однажды Альберт Эйнштейн: «Великий дух всегда вмещает свою мощную противоположность в виде посредственного ума». Как бы то ни было, Форд понял принцип эфемеризации - делание большего за счет меньшего. Если бы Детройт хотел сегодня продолжать следовать этим принципам, мы все еще могли бы обеспечивать мир лучшими машинами по лучшим ценам, - и вернули бы свое превосходство над Японией. Но вместо таких мыслителей, как Генри Форд, наша индустрия сейчас полна выпускниками бизнес-школ, которых обучали по принципам экономики Малотуса; они стараются сделать деньги из денег вместо того, чтобы делать их на новейших более эффективных технологиях.

Наше богатство, как нации, заключается в нашей потенциальной продуктивности, представленной нашими знаниями и прочими человеческими ресурсами - творчеством, изобретательностью, способностью к обучению, способностью решать проблемы, врожденной способностью трудиться сообща.

Мы должны вкладывать деньги первыми и получать доходы от использования собственных ресурсов. Интересы владельцев акций должны обладать приоритетом перед рабочими предприятия, пока славный корабль американской индустрии не начал исчезать под волнами.

В своем отчаянье мы требуем защитить нас от японцев и прочих заморских конкурентов тарифами. Но тарифы только подталкивают цены, что вызовет резонанс в глобальном экономическом сообществе, автоматически подняв на все цены. Мы не имеем больше рабочих мест в стране, чем мы имеем. Наоборот, наблюдается обратный процесс, мы их теряем. Когда Детройт наконец решит начать производить лучшие машины по лучшим ценам, тогда лишь будут рабочие места и вернется доминирование на рынке. Поднятие цен без сопутствующего улучшения качества только лишь увеличивает нищету каждого из нас в этой стране.

Моя задача здесь не заострять внимание на автоиндустрии. Я использовал ее только как пример, иллюстрирующий образ мыслей, характерный для нации в целом. Мы находим подобные проблемы в каждой крупной индустрии. Бедность - это конечный результат и это проблема, которая не может быть решена пока каждый из нас не прекратит обвинять конкуренцию и не начнет понимать, что мы создаем бедность прямо здесь, у себя дома.

Волны безработицы.

Эти автомобильные обвинители Японии, пеняющие ей на наши недостатки, в одном, несомненно, правы - в том, что тысячи рабочих, уволенных из их компаний - только вершина айсберга. Увольнение одного отразится на финансовом положении в среднем четвертых

членов его семьи. В свою очередь это отразится на продуктовых магазинах, газовых станциях, докторов, бухгалтеров, продавцов, балетных и музыкальных учителях, магазинах для животных... и список этот бесконечен. Увольнение тысяч заденет миллионы. Потеря зарплаты в масштабах общества будет напоминать картину падения камня в пруд. Каждый, от местного продавца до местного политика, будет затронут. Когда увольняют сотни, это напоминает те самые волны в пруду. Когда увольняют тысячи, это напоминает уже океанские волны; одна толкает другую, пока весь океан не придет в движение. Последствие увольнения тысяч - ураган, несущий опустошение всей нации.

Волны безработицы в этой стране хозяйничают уже долгое время. Поначалу они задевали первый, нижний уровень работ. Теперь это распространяется на средний и верхний менеджмент, в том числе и на выпускников колледжей в области исследований и развития. В 1991 году белые воротнички насчитывали только 8% рабочей силы, в то время как составляли 16% безработных.

Если люди, будучи уволенными, перенаниваются в течение от недели до месяца, экономика не в такой уж плохой форме. Но когда люди остаются без работы на полгода и больше, это, несомненно, свидетельствует о наличии в экономике проблем. Критерием состояния безработицы, таким образом, может служить количество уволенных, которое находится в поисках работы, и не является в состоянии ее найти. Какова же эта картина? На сентябрь 1991 года количество безработных квалифицированных работников составляло более миллиона человек.

Многие из тех, кто ищут работу, выпускники колледжей. Выпускники 1991 года имели трудности с трудоустройством на полную ставку. Более не существует ситуации, при которой компании посылают своих разведчиков на поиски работников. Только 33% выпускников предпоследнего года обучения находят работу и около 67% выпускников не находят трудоустройства на полную ставку к тому времени, как заканчивают обучение. И, кроме того, многие из детей, родившихся в 70-е годы, не зарабатывают столько, сколько их предшественники.

Корабль медленно опускается. История повторяется. Рим горит, и каждый занят пустяками. В 1959 году сенатор Джон Ф. Кеннеди предупредил об этом Америку. Он выступал перед безработными шахтерами Западной Вирджинии. Он говорил, что видит какое-то ужасное несоответствие в том, что люди, которые хотят работать, не могут найти работы, чтобы поддержать свои семьи. Он предупредил, что вскоре то перекинется и на сектор белых воротничков, но никто не слушал. Его предсказание сбылось.

Итак, что же дальше после всех этих увольнений? Ответ одновременно и сложен и прост. Наши бизнес-лидеры, большинство наших экономистов и многие лидеры бизнес-школ пытаются вывести страну из мальтузианской политики нехватки. Эта политика обкрадывает нас, воруя наши богатства, которые все так же полновесны. Мы должны

изменить модель Мальтуса, изменить наше восприятие, личностное и национальное, если мы снова хотим владеть нашим потенциалом.

Я убежден в том, что Великий Дух или Бог создал этот мир для человеческого благополучия и процветания. Если вы следуете этому принципу - изобилие вместо недостатка - финансовая победа достанется не только вам и вашей семье, но и многим, многим вокруг вас. Если вы следуете тому, чему вас учили в школе, вы можете стать богатым, но многие вокруг вас обеднеют. И очень вероятно, что, даже имея деньги, вы почувствуете эмоциональную бедность.

Даже наша информационная индустрия, долгое время считавшаяся самой надежной в стране, уже наталкивается на барьеры, созданные мальтузианскими экономическими принципами. IBM и Apple уже сейчас увольняют людей десятками тысяч потому, что они не следуют принципу максимума из минимума.

Жадность и принципы недостатка

Когда чего-то не хватает, жадность возрастает, а с жадностью приходит злоупотребление не только нашим истинным богатством - человеческими ресурсами, - но и природными, от которых зависит наше благосостояние. То, что требуется для выживания, мы имеем. Природа, Бог, Великий Дух щедры. Первое, и самое необходимое - воздух. И все же ради ничтожной экономии человек загрязняет атмосферу выбросами дополнительного горячего и различных химических газов. Второе жизненно-важное достояние человека - воду - мы имеем. Но наша жадность губит и ее.

Третья составляющая выживания - пища. С нашими технологиями, когда мы платим фермерам за то, чтобы они не производили, чтобы удержать высокие цены, мы обеспечиваем себя с избытком. И это в то время, когда миллионы голодают. Жадность. Цены на продукты в супермаркетах были бы, по крайней мере, на 35% ниже, если бы мы не платили фермерам, а позволили производить и продавать. Мы нарушаем божественные принципы из-за своей жадности, которой нас учат наши школы.

Теперь, теряя часть рыночной продукции, мы вынуждены платить за все высокие цены, которые сами же создали. Мы обвиняем политиков, а те жонглируют экономико-политическими интересами страны, все еще путая деньги и пригодное богатство. Корабль, набитый дураками, держит курс в гавань безнадежности, пока богатые богатеют, а бедные нищают. Бедность поражает слабых, пока богатые копят деньги, путая их с истинным богатством. Наше истинное богатство остается незамеченным, неоцененным и невостребованным.

Мы обкрадываем себя сами. В этой игре победителей и проигравших не побеждает никто.

Загрязнение окружающей среды и бедность

Если говорить о загрязнении окружающей среды, снова и снова жадность выступает основной виновницей всего. Наиболее дорогостоящие составляющие жизненного уровня основаны на газе и электричестве. Проблема в том, что этот источник энергии имеет очень высокую степень загрязнения: газ, нефть, ядерное топливо выбрасывают в атмосферу тонны «грязи» ежедневно.

Автомобили вносят самый существенный вклад в это пагубное дело. Отрицать это не будет никто. Самой критической проблемой загрязнения окружающей среды, требующей немедленного разрешения, являются машины. Но давайте не будем забывать, что значительно раньше автомобили были альтернативой значительного загрязнения городов лошадьми. В начале века, когда начали разрастаться города, и люди в поисках работы покидали фермы, лошади создавали существенные проблемы. Конская моча и навоз с сопутствующим их запахом, вопросы здоровья, санитарии и регулировки движения стали критическими аспектами каждого крупного города. Кто-то когда-то заметил, что если бы мы до сих пор имели бы на улицах наших городов лошадей вместо равного количества машин, главные магистрали наших городов утонули бы в навозе.

А что представляла бы собой наша жизнь без электричества? Мы бы, наверное, не выжили бы. Электричество не только упрощает нашу жизнь и делает ее приятной, оно продлевает жизнь, замораживая, очищает воду и обеспечивает медицинские технологии. Ирония заключается в том, что за все эти удобства мы платим высокую цену, мы нарушаем природный баланс и разрушаем его составляющие. По крайней мере, сейчас происходит так.

Одним из предложенных решений является охрана окружающей среды. Но опять же такое решение сродни позиции Мальтуса. Я считаю, нам надо выбрать здесь активную позицию и попытаться найти другие источники энергии, более чистые и эффективные. Создать их, используя принцип большее из меньшего. Возможно ли это? Да, возможно. Востока населяет несколько миллиардов людей, которые хотят жить так же хорошо, как мы, и они это сумеют, потому что Япония и другие страны откроют, вычислят альтернативную энергию.

Вот уже 20 лет мы транспортируем электроэнергию на огромные дистанции (4000 миль). Причина в том, что мы руководствуемся при этом не только экономическими, но и политическими соображениями. Теоретически это возможно - закрыть неэффективные, загрязняющие среду электростанции и впредь использовать более эффективные с меньшим нарушением экологического фона. Причина, по которой мы не делаем этого в том, что это означало бы потерю рабочих мест. Каждая практическая компания не хочет закрываться, она давит на правительство, и электростанции продолжают работать. Мы все теряем то, что выигрывают единицы. Если бы они не цеплялись за свои рабочие

места и не боялись нехватки, они осознали бы, что значительно лучше жить в более процветающем и здоровом мире.

Перемены произойдут, так или иначе. Япония уже лидирует в мире по добыче солнечной энергии. Скоро они будут в состоянии поставить солнечные батареи в пустынях и транслировать электроэнергию за тысячи миль туда, где в этом будет потребность через мощные энергосистемы. Россия и Европа имеют обширную сеть энергосистем. Америка - только несколько.

Мы продолжаем мыслить категориями старой индустрии вместо развития новых выигрышных технологий, которые достойно смогли бы встретить вызов завтрашнего дня. Мы долго расплачиваемся за то, что планируем на короткие сроки.

Австралия сегодня может лидировать в мире по наличию мощной энергобазы, так как в самом своем центре располагает великой пустыней. По прогнозам она может стать причиной следующего экономического бума на нашей планете, достигая своей протяженностью южной Азии. Если Австралия начнет транслировать электроэнергию, начнут поступать деньги, что поднимет жизненный уровень не только Австралии, но и других развивающихся стран в том числе.

По мере разворачивания такого проекта в этих регионах, миллионы бедных внезапно получают деньги. Те, кто когда-то были нищими, станут потребителями. Кроме того, улучшится здоровье мира. Снизится потребность в лесе. Это уменьшит детскую смертность, так как улучшение атмосферы сократит количество бактерий и инфекций. Станут доступными новейшие медицинские технологии, и повысится средний уровень продолжительности жизни. Повысится рождаемость с повышением уровня жизни. Некоторые думают, что бедность снижает рождаемость. Но это не так. Она ее только увеличивает. Люди заводят больше детей, когда чувствуют себя испуганными. Если жизненный уровень повышается, рождаемость падает.

Я предвижу, что страна, первой перешедшая на новую, экологически чистую внутреннюю энергию, станет следующим мировым экономическим лидером.

Проблемы бедности

Мы в Америке удивляемся, почему рождаемость увеличивается в наших провинциальных маленьких городках. Это происходит потому, что они не чувствуют себя защищенными. Вероятно, так срабатывает наша генетическая программа, когда выживание под угрозой вид производит больше потомства в целях увеличения шансов выживания. Есть еще одна интересная особенность, присущая бедности. Она заключается в том, что основной причиной низкого уровня интеллекта является недоедание. Если мы позволим бедности продолжать существовать, наш умственный потенциал как нации, будет снижаться

независимо от того, сколько еще мы будем обучать и тестировать наших детей.

В Америке индустрия должна заботиться о лесах. К чему в действительности может привести насилие над землей, уничтожение тысяч растений и животных (подвидов), которые составляют единую экосистему? Какие потребуются усилия, чтобы восстановить хотя бы одну монокультуру, называемую деревьями, уничтожая которые, уничтожаются тысячи других форм жизни. Причиной того, что они хищнически относятся ко всему на земле в том, что так для них дешевле. Они делают деньги, обкрадывая нацию, отбирая у нее ее истинное богатство и будущее здоровье.

Мы вырубали 90% наших лесов и имеем наглость требовать прекращения вырубки в Южной Африке. Нам уже больше не надо трогать старый лес, посаженный давно. Мы вновь жертвуем богатством ради денег.

Между тем наши комитеты по ядерной энергетике уверяют нас, что ядерные отходы не загрязняют атмосферу. Они обманывают нас. Посмотрите на Чернобыль. Радиация сохраняется в течение десятков тысяч лет. За сиюминутный незначительный расход электричества мы расплачиваемся ядерной индустрией, способной разрушить будущее планеты на тысячи лет вперед. Почему? Некоторые сделают свои деньги. Единственным существенным нашим дефицитом является оригинальное мышление, не затуманенное жадностью и желанием владеть тем, чего на всех не хватает. Но этот дефицит, естественно, создан человеком, а не природой.

Смена мировоззрения

Мы должны начать мыслить категориями владения, а не категориями нехватки. Основной причиной, побуждающей меня утверждать это, является отнюдь не сила позитивного мышления. Здесь замешано слишком много сего. Смена мышления, единственная вещь, способная положить конец бедности. Всякий раз, используя наш умственный потенциал, наши творческие способности, новую информацию и технологии мы только расширяем свои возможности и увеличиваем свое богатство.

Еще только в 1940х годах курица считалась деликатесом для многих семей, которые могли себе ее позволить только по воскресеньям. Сегодня рынок наводнен цыплятами. Я знаю, что методы ускоренного роста сейчас тщательно обследуются и нуждаются еще в подтверждении допустимости, но это все же может служить примером того, как технология и творческое мышление может увеличить наше достояние.

Таким же примером может служить реакция Японии на подскочившие на газ цены. Когда цены на ископаемое топливо непомерно возросли, японцы разработали намного более эффективную модель

автомобиля, сократив расход топлива в 2-3 раза без ущерба для комфорта. В итоге богатство пришло не в результате нахождения нефтяных месторождений, а за счет знаний и творчества, увеличивших доходы в 2-3 раза.

Следующим крупным шагом вперед в теории изобилия является повторное использование сырья. Когда недорогая экологически чистая технологически новая энергия соединится со вторично используемыми ресурсами, возникнет беспрецедентный в мировой истории экономический резонанс. Процветание придет к тем, кто мыслит неординарно. Уже сейчас мы наблюдаем разрастание новых индустрий в сферах строительства, изоляционных материалов, отделочных работ, производства обоев, дверей, стропилен, использующих вторичное сырье.

Боюсь, Соединенные Штаты могут оказаться отстающими в этом многообещающем бизнесе, потому что мы продолжаем смотреть на мир с точки зрения недостатка. Будущими процветающими странами, по всей вероятности, станут страны II и III мира, голодные и ждущие честных преимуществ. Гонки уже начались, интересно будет посмотреть, кто придет первым. Может получиться так, что Соединенным Штатам потребуется больше времени из-за того, что мы вынуждены ориентироваться на старых мыслителей, - тех, кто все еще цепляется за мальтузианскую теорию. Отстать или умереть - вот, что выиграют в итоге носители старого мировоззрения.

Индивидуальные решения

Что вы можете сегодня предпринять, если вы хотите быть богатым? Я вам скажу. Если вы работаете в компании, не находящейся в постоянном поиске новых идей, уходите оттуда уже сейчас. Если вы работаете с людьми, которые хотели бы получать немного больше, уходите сразу. Если ваша компания поднимает цены без увеличения продуктивности, покиньте ее. Причина, по которой я советую уходить сразу в том, что вам все равно рано или поздно придется это сделать, если вы не хотите страдать от экономического упадка.

Мы с вами находимся в самом центре информационной революции. Богатство придет к тому, кто нацелен на новые технологии, а не к тому, кто следует принципу недостатка. Жадность и накопительство сегодня незачтены. Это с натяжкой было позволительно, когда информация в силу тех или иных причин была ограничена. Но информационный взрыв похоронил жадность, как безнадежно устаревший атрибут старого мира.

Если мы перестанем обучать мальтузианской экономике, мы сумеем изменить наше национальное виденье будущего. Вместо того чтобы обучать людей с точки зрения дефицита, нам следует обучать достигать благополучия, используя технологию и продуктивность.

Каждый раз, когда наши лидеры выступают за защиту своего бизнеса от конкурентов, так чтобы они могли удерживать высокие цены, они подталкивают нас к порогу бедности. Это происходит потому, что такой протекционизм делает недоступным товары и услуги широкому кругу потребителей. Всякий раз, настаивая на повышении оплаты без соответствующего улучшения качества или повышения продуктивности, мы увеличиваем степень собственной бедности, ибо без сомнения такого рода требования подталкивают наши цены к тому порогу, за которым они перестанут быть массово доступными.

Если вы хотите получать от жизни все, вы должны ее максимально активизировать, постоянно задаваясь вопросом. «Что я еще могу сделать для других, что не потребовало бы ни значительного времени, ни значительных средств?» Если вы этого не находите, вы не должны удивляться естественному вытеснению вас с ваших позиций и замещению вас кем-то другим, кто это сделать в состоянии. Это просто дело принципа. Информация, в отличие от ресурсов, задумана, чтобы ей делились. Знания не могут преуменьшаться, их единственной и вечной тенденцией является экспансия.

Сейчас наступает решающий момент для обучения наших детей смотреть на мир, как на место неограниченных возможностей. Люди, ищущие, где и как они могут отдать, вложить, это те, кто в будущем будут в выигрыше. Если каждый из нас сфокусирует свое внимание на том, как отдать наиболее эффективно, мы сможем не только сами обогатиться, но и улучшить жизнь каждого. Если я коплю и приберегаю что-то только для тех, кто может себе это позволить, я могу делать деньги, но я также увеличиваю нищету.

Когда мы вслух провозгласим принципы - отдавать больше, чем получать - тогда деньги польются к нам рекой. Когда мы только и делаем, что постоянно задаемся вопросом: «А что я с этого буду иметь?», жизнь становится такой тяжелой. Истинное богатство приходит, когда мы уделяем наше личное пристальное внимание тому, как мы можем облегчить жизнь каждому человеческому существу.

Людям, которые в мольбах обращаются к Богу с просьбой послать им побольше денег, я говорю следующее:

Прежде раскройте глаза и посмотрите как много Великий Дух вам уже дал. Посмотрите на все с точки зрения изобилия, а не слепо с убеждением в нехватке. Затем помолитесь о том, чтобы Бог удалил из ваших ушей кабели с батарейками, что заставляют плясать ваши мозги, так, чтобы вы смогли начать думать. Пришло время использовать собственные способности, данные вам Богом. Используйте ваши мозги для решения того, как принести пользу людям. Если вы отдадите, вы получите. Это один из древнейших магических принципов мира, и он работает даже в безжалостном мире современной экономики. Забудьте то, чему вас учили, и начните мыслить самостоятельно.

Никогда не забывайте. Золотое Правило: Делайте другим то, что бы вы хотели, чтобы другие сделали для вас. Для меня это озна-

чает работать, используя свой дар так, чтобы улучшить жизнь как можно большего количества людей. Этот принцип работает на экономическом уровне так же хорошо, как на этическом, - и если ему следовать искренно, но положит конец бедности, как отдельно взятых людей, так и общества в целом.

Глава 22

ОТУЧАЙТЕСЬ ОТ СТАРЫХ УРОКОВ, КОТОРЫЕ ТЯНУТ ВАС ВНИЗ

Образование плодит тех, кто в состоянии читать, но не в состоянии определить, что достойно чтения.

Джордж Маколей Тревельян (1924)

Когда люди прогрессируют и самореализуются, они напоминают сверкающий стремительный горный поток, восхитительно свежий и наполненный энергией. Те, кто не прогрессируют и не самореализуются, как застойная лужа, бездвижная и не отражающая более красоту природы.

Я помню времена, примерно декаду назад, когда единственной вещью, которая увеличивалась в моей жизни была степень моего загнивания. Мир вокруг меня быстро менялся, а мои старые «правильные» ответы устаревали. У меня был выбор. Я мог продолжать тормозить, принимая на себя удары 90-х годов, а мог подстегнуть себя и ускорить темп своей жизни - и ее активность. Я решил сделать последнее. Как писал Энтони Роббинс в своей книге «Неограниченная власть»: «Чтобы вещи изменились, прежде измениться должен я».

Но что именно должно измениться? Что нужно делать, когда жизнь перестает быть горным источником и становится противной лужей? Вероятно здесь столько же решений, сколько и людей. Следующие семь пунктов являются моим личным рецептом, - рецептом, который вывел меня из глубочайшего кризиса и продолжает служить мне сегодня.

1. Делайте что-нибудь странное.

Вовсе не по причине экономии или простоты большинство из нас вносят в свою жизнь рутину. Мы ходим в одни и те же рестораны, магазины, покупаем одни и те же продукты, носим те же прически и ездим по одним и тем же улицам. В конце концов, мы настолько привыкаем к рутине, что перестаем ее даже замечать. Наша жизнь становится скучной потому, что мы живем в режиме автопилота.

Когда мы с женой замечаем, что что-нибудь такое прокрадывается в нашу жизнь, мы начинаем говорить «да» чему-нибудь такому, чему обычно мы говорили «нет», хотя бы раз в неделю. Не так давно моя жена собралась пойти на ледовое шоу. Я идти не хотел. Но была моя очередь говорить «да», и я согласился.

Шоу было сказочным, фигуристы одними из лучших в мире - и

я все же его ненавидел. Я проерзал 2 часа. Когда Ким спросила меня, какая часть мне понравилась больше всего, я ответила: «Конец».

Три недели спустя, как-то вечером я включил телевизор, показывали то же самое шоу. На этот раз я заметил, что смотрел его с большим вниманием. Что-то изменилось в моем восприятии ледового балета. Я не могу точно объяснить, что стало с моим мозгом, но я точно знаю, что если бы не посмотрел это шоу раньше, мое восприятие не изменилось бы.

На следующий раз наступила очередь моей жены говорить «да» или «нет». Она ненавидит ружья, а я их люблю. У нас никогда ни одного не было, но мне нравилось смотреть на них. Моя жена и ружья никогда не пересекались, и она не имела к этому ни малейшего желания. Я предположил, что было бы здорово для нее сходить на выставку ружей со мной, чтобы изменить ее мнение. Итак, мы пошли на экспозицию.

Я должен сказать, Ким оставалась ко всему на выставке очень восприимчивой. И сейчас она ненавидит ружья еще больше. Видите ли, продавцы удерживали ее от повествования о том, скольких животных убили из этих ружей! Если она имела какие-либо сомнения по поводу того, почему она ненавидела ружья, то теперь они пропали или в противном случае пришлось бы стереть из ее памяти этот день. Это был день, в который она обнаружила источник своего отвращения. Это было также уроком и для меня, потому что я стал ее лучше понимать и ценить ее достоинства и убеждения.

Еще один пример пришел мне на ум прямо сейчас. Я имел предубеждение против мужчин, которые завязывают волосы в хвост. Я всегда их считал роковыми и чувствовал, что с ними очень основательно что-то не так. Это убеждение прочно засело в моей голове. И вот я 9 месяцев растил свои волосы. В шоке от того, что я все-таки решился на такое, я, в конце концов, высунул этот свой тощий хвостик на всеобщее обозрение. Я ужасно смущался. И какой же был результат? Конечно, никто ничего не заметил.

Я носил хвост около 3-х месяцев и стал думать, что коротко стриженные мужчины имеют что-то фатальное в своем облике. Я понял, что достиг своей цели. Мой хвост исчез, оставив опыт, позволивший расширить мое восприятие людей не по их внешнему виду, а по их внутреннему содержанию.

2. Заводите новых друзей

Трудно отрицать истину старой пословицы: «Те, кто с перьями, держатся с птицами». Бедные люди имеют бедных друзей. Богатые и желающие стать богатыми имеют богатых или желающих стать богатыми друзей. Родители маленьких детей ищут для своих детей друзей таких, как они сами. Игроки в гольф играют с равными им игроками в гольф.

Посмотрите на птиц, с которыми вы летите вместе. Спросите себя:

«Где они будут через десять или двадцать лет? Каково будет качество их жизни и их отношения?» Затем спросите себя: «Нравится ли мне то, что я вижу, потому что я смотрю на себя?»

Мы не можем увидеть себя непредвзято. Даже если мы смотрим на себя в зеркало, мы нацелены увидеть в нем то, что думаем о себе в этот момент, - отражение искажено или усугублено нашими мыслями в наших головах. Более правдивый взгляд на себя дает нам обзор того, в чем мы опытни, как отражение наших собственных мыслей и чувств. В «зеркале», которым снабжен наш мир, есть наиболее ценная обратная сторона, по которой всегда можно судить, кто мы такие.

Самым моим бесценным зеркалом является моя жена Ким. Когда у меня появляется время, чтобы оценить наш брак, единственное, что я знаю, это то, что я счастливый человек. Моя жена красива и внешней и внутренней красотой.

Следующее мое ценное зеркало, это моя семья, мои друзья и сослуживцы. Я чувствую себя хорошо, когда провожу время со своей семьей и моими друзьями. И я чувствую себя хорошо от того, что я и мои сослуживцы производят на нашей фабрике.

В конце концов, я вижу, что я, - отражение моей собственности: моего дома, машин, одежды. Они высокого качества, и я забочусь об их поддержании. В действительности это я сам, заботящийся о себе самом.

В начале 80-х я стал присматриваться к людям, которых называл своими друзьями. Честно сказать, мне не слишком нравилось то, что я видел. Поймите меня правильно, проблема была не в моих друзьях, а во мне. Мне нравилось то отражение меня, которое я находил в них. Например, я находил, что у меня нет женщин друзей, женщин, которых я воспринимал бы как равных себе. У меня были только мужчины: друзья, приятели и бизнес-партнеры. Это отсутствие женщин-друзей кое-что обо мне говорило.

Но это было еще не самое худшее. Я также начал замечать, что мои друзья мужчины были высокомерными, постоянно соревнующимися, сильными и богатыми людьми. Многие из них были бывшими офицерами, были холодны, как лед. Многие имели свои предприятия, которыми управляли железной рукой. Они обходились со своими семьями в подобной же манере. Многие из них обманывали своих жен, а некоторые мошенничали и в бизнесе. Я видел перед собой мужчин, которые к пенсии стали бы очень, очень, очень богатыми и влиятельными. Но я также видел пустоту, вакуум, дух, оставшийся нереализованным, независимо от того, сколько денег и власти накопили его носители. Глядя на своих друзей, я знал, что смотрю на себя.

Я продолжал поддерживать отношения с большинством своих старых друзей, но я также начал заводить новых. Это было тяжело, но сегодня я счастливее, чем раньше. Мои новые друзья включали женщин, как равных и как партнером. У моих ближайших друзей были прекрасные отношения с супругами, отличные дела в бизнесе и полная

уверенность в том, что мир только выиграл от того, что они пришли в него. Они также продолжали свое образование и не прекращали личностный рост. Мои новые друзья были сильными и незаносчивыми. Но больше всех я ценю и люблю двоих своих друзей и моих друзей женщин, которые разительно отличались от общества офицеров.

Мы нуждаемся в том, чтобы искать свои отражения и стараться задавать порой кажущиеся на первый взгляд простыми вопросы. Что эти отражения могут рассказать нам о нас самих и о том, кто мы в этой жизни? Возможно, пришло время обогатиться новыми друзьями.

3. Посещайте инвестиционные курсы.

Для тех людей, которым нужно развить свой ум и увеличить доходы, инвестиционные курсы являются лучшими источниками информации и впечатлений. Многие из идей, которые вы найдете на них, дадут вам стремительный толчок вперед.

Пойдите на курсы не для нахождения окончательных ответов, а чтобы расширить свое мышление. Для меня лучшими являются сумасшедшие схемы, ибо именно они заставляют меня мыслить нетрадиционно. Но прежде, чем верить им свое доверие, поговорите об этом с финансовым консультантом, которого вы знаете и которому доверяете.

Если вы новичок в инвестировании, я бы посоветовал найти друга, который занимается этим в качестве хобби, и держаться его. Не позволяйте только мнению ваших друзей заслонять ваше собственное мышление. Выслушайте и поймите их точку зрения, но решения принимайте самостоятельно.

Инвестиционные курсы также являются чудесным местом для расширения круга друзей. Так же, как игроки в гольф имеют собственных партнеров, инвесторы имеют своих. Узнайте, где они, и просто сядьте и послушайте. Через некоторое время то, что они говорят, начнет обретать для вас смысл. Вы, может быть, найдете наставника. Люди часто обучаются лучше в личном контакте (осмос, физ.), чем с помощью слов.

За последние 20 лет я посетил столько инвестиционных семинаров и мотивационных ралли, сколько было в моих силах. И каждый раз я чему-то обучался независимо от того, насколько далеко это отстояло от моей собственной реальности. Отдача от этих курсов не проявилась, пока я не достиг тридцатилетнего рубежа. Между прочим, мне кажется, что информации нужно давать время созреть так же, как хорошему вину.

4. Переучитесь читать.

Я когда-то читал со скоростью 200-350 слов в минуту. Причина, по которой я так медленно читал в том, что меня так научили. Сегодня я читаю с тремя различными скоростями - медленно, способом, которым меня научились в школе, средне, около 200 слов в минуту и сверх быстро, около 20000 слов в минуту.

Все эти 4 различные скорости чтения нужны были для того, чтобы научиться уверенно читать очень быстро. Во время одного из моих

упражнений по чтению я окончательно понял, почему большинство людей читают так медленно: снова это было связано с общеобразовательной потребностью постоянно тестировать и оценивать. Детей заставляют читать вслух не потому, что это лучший способ научиться читать, а потому что учителя хотят убедиться в эффективности своего обучения. Это тест на учительскую способность управлять процессом обучения детей.

Чтение - визуальный процесс, не рассчитанный на аудиторию. Требование от детей читать вслух налаживает связь между визуальным и аудио восприятием прежде осознания. И, кроме того, добавляется еще один шаг - проговаривание слов, - прерывающее визуальный процесс. Именно привычка вербализации заставляет людей читать медленно всю их жизнь. Тестирование способности чтения не имеет никакой образовательной ценности и стоит людям их будущего.

Если вы не умеете читать сегодня, ваши шансы на успех значительно уменьшаются. Если вы умеете читать только очень медленно, вы можете безнадежно отстать. Мне понадобились бесчисленные часы практики, чтобы переучиться тому, чему меня научили в школе, - а они все еще продолжают этим архаичным методом учить чтению сегодня. Детям, приходящим в этот мир с быстрыми умственными реакциями, наша образовательная система ограничивает скорость осмысления.

Чтобы лучше понять мою концепцию, используйте такое упражнение. Посмотрите вокруг себя в комнате в течение десяти секунд, не называя вслух то, что вы видите. Затем оглядывайте комнату в течение следующих десяти секунд, всякий раз, вслух называя тот предмет, который очередным видите. А теперь подумайте о том, насколько больше вы успели увидеть, когда вам не приходилось называть вслух каждый предмет, на котором останавливался ваш взгляд. Это должно было дать вам представление о том, как наша образовательная система с ее методами обучения задерживает потенциальную скорость чтения, требуя от ребенка чтения вслух.

5. Чаще меняйте работу.

Я помню, как мне говорили: «Если будешь менять место работы слишком часто, это плохо скажется на твоей биографии». Но мне бы хотелось добавить, что быть некомпетентным в своей последующей жизни, означает быть финансово незащищенным.

Каждый имеет выбор - или стать роботом или обучаться. Наниматели, которым нужны роботы, получают роботов. Если вы хотите убедиться в том, что вы продолжаете обучаться и расти, не нанимайтесь на фабрику роботов. Найдите работу, на которой вам удастся обнаружить, чего вы еще не умеете. Работайте усердно и спокойно, убеждая компанию в том, что вы делаете больше, чем вам платят. И неважно, если вы не экономист; работа в параллельной сфере многому вас научит. Просто слушайте. Как я уже сказал, я подозреваю, что мы многому обучаемся через осмос. Когда я был моряком новобранцем, я многому научился, постоянно находясь рядом с моряками старших

чинов.

Если вы действительно хотите сделать свое будущее светлее, ищите работу, которая бросает вам вызов. Если вы боитесь торговли, найдите работу в торговле. Вы, может быть, захотите начать с розничной продажи - самой легкой, затем перейдите к телефонной продаже и потом к продаже товаров от двери к двери. Если вы сможете научиться получать удовольствие и успешно стучаться в двери, то нет ничего в жизни, что остановит вас на пути к благополучию и спокойной старости.

Сетевой маркетинг дает людям бесценный опыт. Просто будьте внимательны к тем компаниям, с которыми хотите сотрудничать. Обучитесь у них всему, пока вам не станет легче. Затем продвигайтесь к более сложным продажам с реальным мастерством. Большинство из того, чему меня научил торговый инструктор, я использую и сегодня. Это истинное богатство и безопасность, когда то, что я знаю, продолжает поддерживать меня финансово.

Всегда держите в уме, что наши знания - наше истинное богатство, гораздо более ценное, чем деньги.

6. Ищите эмоциональных наставников.

Каждый, кто с нами работает, имеет каких-то приятелей, для общения, с которыми можно поболтать и которые сами работают в другом месте. Это как сходить к психотерапевту. Конечно не потому, что мы все сумасшедшие, я не это имею в виду, но порой нам всем хочется выговориться. Существует две причины, по которым люди хотят это делать, когда они огорчены или нуждаются в ободрении. Во-первых, это помогает поддерживать на работе спокойную, гармоничную, доброжелательную и взаимовыгодную атмосферу. В любой организации люди сталкиваются друг с другом. Это часто идет против эго. Если в коллективе есть завистливые, сражающиеся или сплетничающие за чужими спинами, эффективность такого производства резко падает. Мы должны остановить работу. Полтика нашей организации такова: если спор не разрешается в течение 50 минут, объявляется длительный перерыв, в течение которого спорщики приглашают платного консультанта для решения проблемы.

Как часто, будучи неудовлетворенными, вы выплескиваете это на своих близких? И как часто вы сами становитесь мишенью для подобных излияний? Это все составляющие человеческого опыта. Поддерживая у себя эмоциональную чистоту, каждый из нас становится в своей организации в выигрышную позицию и в плане продуктивности, и в плане выгоды, и в плане счастья. Это подтверждается цифрами.

Такие консультации поддерживают также наш личностный рост. Знания часто соседствуют с разочарованием. Если познающий разочаровывается, процесс познания затягивается, и откладываются награды и выигрыши от процесса роста. Во времена переворотов мы хотим, чтобы каждый менялся быстро, оставаясь, все же спокойным

перед лицом хаоса.

Каждый раз, оказываясь в эмоциональной растерянности и беспорядке, следует оглянуться на свои проблемы в поисках возможного прояснения их причин - вместо упрямого нежелания их замечать или злоупотребления алкоголем, сигаретами, сдой или наркотиками. Лучше всего позволить всему негативу нас покинуть, чем взваливать его на плечи тех, кого мы любим.

7. Посещайте разного рода семинары.

Существуют тысячи семинаров по миллиону различных предметов. Вы можете посещать те, которые помогут вам в вашей работе. Но посещение семинаров, не связанных с вашей профессией, может так же оказаться полезным. Несколько лет назад мы прошли семинар по экибанае. Я по-прежнему не знаю, как составлять букеты, но приобретенное на курсах чувство эстетики, позволило проявиться необходимому навыку при дизайне новых брошюр для нашей компании.

Я обнаружил, что сидение в учебной аудитории и изучение чего-нибудь, совершенно отличного от моей профессии, часто подстегивает мои мысли, давая совершенно неожиданную точку зрения на старые проблемы и стимулируя новые идеи.

Семинары могут заставить вас взглянуть в будущее. Слишком часто люди приходят на семинары, потому что не находят ответов. Это часто означает, что они уже частично имеют проблемы, из которых им достаточно сложно выбраться. Но зачем было затягивать? Семинары предлагают прекрасную возможность для отыскания новых ответов, прежде чем наступит кризис, вызванный самоограничением в узком кругу стереотипов.

Подумайте об образовании, как о способе взращивания и тренировки ваших мозгов. Так же, как упорные оздоровительные упражнения в спортзале могут поддерживать в оптимальном тонусе ваше тело, так и полезная ментальная работа на семинаре, поддержит и повысит ваши умственные способности. Названных причин достаточно для полной уверенности в полезности посещения различных курсов и семинаров.

Глава 23

ЕСЛИ БЫ Я МОГ ИЗМЕНИТЬ ШКОЛЫ

Научиться учиться - вот ключ ко всему. И если ваши дети забыли как это делается, так это только потому, что это знание основополагающего процесса было упрятано слишком далеко с вашей помощью или в их жизни было слишком много традиционного обучения.

Хэл Зина Беннет (1972)

Одиннадцать пунктов изменения образования

В то время, как политика общественных школ утвердила несомненную пользу, сделав образование доступным миллионам, она не сумела все же удовлетворить потребности современного мира. Пойманная в ловушку собственной догмы, она окончательно устарела. Следующие одиннадцать пунктов сумели бы подготовить ее к встрече с XXI веком:

Изменение I: узнавайте о наклонностях ребенка не по книгам, а от него самого.

Слишком часто обучая, преподаватель или внутренний уклад школы заставляет следовать плану урока, рассчитанного на определенную возрастную группу детей, игнорируя тот факт, что дети учатся с различной результативностью. Например, в то время, как один ребенок может быть подготовлен к навыку чтения в 5 лет, другой может оказаться неготовым к этому до достижения восьмилетнего возраста. Позорить ребенка, называя его «тупым» или «неудачником» только потому, что он или она бывают не готовы к изучению предмета к моменту, определенному учебным планом, чистая глупость.

Вдобавок к различным степеням готовности существуют такие различные склонности, которые будут нормально развиваться в течение одного или другого временного интервала в зависимости от наших индивидуальных способностей. В своей книге «Взращивание Магического Ребенка» Джозеф Чилтон Пирс описывает семь таких наклонностей: физические, эмоциональные, интеллектуальные, социальные, концептуальные, интуитивные и воображение. В то время как

один индивидуум может преуспевать в одной области, другой реализуется в совершенно иной.

Проще говоря, некоторые люди чаще пользуются правым полушарием, фокусируя свое внимание на нелинейной неструктурной деятельности в то время, как другие ориентированы на левое полушарие, сосредотачивая свои интересы на таких линейных процессах, как математика и наука.

Это как раз некоторые степени подготовленности людей к обучению - то, как они воспринимают информацию и то, как они наилучшим образом выражают себя. Для того, чтобы помочь молодым людям развить в себе свои уникальные способности, мы должны научиться распознавать эти различия и находить возможности обеспечить каждого индивидуума необходимыми навыками для успеха.

Изменение II: прекратите практику преподавания через наказание.

Мой отец, который был педагогом, говорил мне, что работа учителя, во-первых, и, прежде всего, заключается в том, чтобы учить, а не травмировать ребенка. Но в существующей системе образования власть учителя основана на страхе провала учеников. Мой отец говорил мне: «Если у ребенка неудача, это у системы неудача, а не у ребенка». Когда я учился в школе, я помню, что я был больше напуган, чем воодушевлен моими учителями, потому что провал от неудачи слишком страшили меня.

Я считаю, что учителя должны быть тренерами и проводниками молодежи, открывая перед ними новые двери, двери, которые безоговорочно приведут их к успешной жизни. Конечно, учителя не должны быть теми, кто захлопывает двери перед носом студентов.

В школьную систему будущего должно быть включено некое новое структурное соглашение между:

1. Индивидуальностью ученика.
2. Родителями.
3. Учителями.
4. Классом в целом.

В соответствии с контрактом ученик обязуется учиться, приходить вовремя, выполнять задания. Родители - осуществлять контроль за выполнением контракта ребенком и посещать классные собрания, направленные на поддержание школы и различных видов деятельности, необходимых для успешного функционирования образовательной системы. Учитель обязуется делать все, что от него требуется, таким образом, чтобы подготовить ученика к успешному овладению следующим уровнем жизни. От учителя не должно исходить сомнения и посягательства на наличие способностей у ребенка. Класс должен восприниматься как единая обучающая единица,

оценивающаяся одной оценкой для всех, кто в этом классе учится, исходя из совокупного уровня подготовленности всего классного коллектива. Такой подход исключит принцип «выживания сильнейшего», победителей и проигравших, тех, кто в результате получает установку на безуспешное будущее.

Как показывает история, в Китае о время Культурной Революции « было совершено много ошибок. Но участники экспериментировали со множеством обучающих техник, которые были очень эффективными. Был, к примеру, такой лозунг: «Сначала дружба, а потом соревнование». Миллионы людей обучались новым навыкам укрепления экономической мощи страны. Когда группа молодых людей обучалась управлению трактором, к примеру, она не проходила аттестацию, пока каждый полностью не овладевал навыком. Те, кто обучались быстро, помогали научиться остальным. И когда приходил день выпуска группы, радость всего коллектива была несравнимой с удовольствием от дельно взятого, пусть даже самого блестящего студента. Всего, чего они достигли, они достигли кооперативно. Со всеми своими недостатками этот метод обучения прививает чувство общности и ответственности, которые являются позитивными и продуктивными одновременно.

Вы можете почувствовать, что то, что я предлагаю, может оказаться очень заманчивым, волнующим и динамическим процессом совместного обучения, хотя является противоположным принятому сейчас. Ученикам, возможно, даже понравилось бы школьное времяпрепровождение больше, чем уличное или домашнее у экранов телевизоров.

Соглашение между учениками, учителями и родителями позволило бы детям, и сильным, и слабым, почувствовать вкус к кооперативному обучению, которое все больше напоминало бы саморазвивающийся процесс, а не подачу взрослых. Ученики увидели бы конкретную пользу от совместной работы, укрепляющей их совместное благополучие. Если бы они начала коллективное обучение в самом раннем возрасте, результаты могли бы сказаться ошеломляющими с точки зрения личностного самоутверждения, утверждения величайшей ценности дружбы и любви, в том числе в семьях, и унижения преступности. Стало бы постепенно уменьшаться чувство собственной незначительности и одиночества. Возможно, величайшим уроком стало бы осознание того факта, что мы все имеем свою партию в оркестре, исполняющем тему счастливой и полноценной жизни каждого.

Сценарий классного обучения выглядел бы примерно следующим образом: учитель класса четвертой, к примеру, ступени должен ознакомить своих 30 или около того учеников и их родителей с теми целями и задачами, которые готовят детей к переходу на пятую ступень обучения. Контракт должен быть зачитан и осмыслен всеми сторонами соглашения, одобрен и подписан ими. Такое соглашение должно стать предпосылкой для поступления в класс каждого желающего.

Если ребенок не будет стараться в школе из-за того, что родители

окажутся не в состоянии поддержать его, как ему потребуется, ответственность ляжет целиком на их плечи, ибо такой ребенок будет тянуть назад весь класс. Если кто-то из детей будет нарушать дисциплину, это станет общеклассной проблемой. И тогда и дети, и родители будут заинтересованы в отыскании приемлемого решения для восстановления в классе атмосферы, нацеленной на обучение. Если кто-то из детей будет испытывать трудности в овладении тем или иным предметом, остальные дети поддержат и помогут ему. Родители, дети и учителя - все становятся ответственными за учебный процесс.

Со временем наступит день, когда родители смогут оставить все свои заботы и попечения у порога школы и умыть руки по поводу отсутствия всякой необходимости участвовать в процессе обучения.

Тест для перехода на пятую ступень обучения будет дан либо всему классу, либо небольшим группам или командам учащихся. Это позволит учителям пятой ступени составить более трудный и интересный тест. Ученики будут больше заинтересованы в его сдаче, чувствуется его жизненность и необходимость.

Если один или более учеников не будет выполнять свои обязанности, вопрос будет решаться всем классом; учителя в свою очередь будут искать способ решения данного конфликта, впредь исключая повторение подобного. Ученики научатся нести ответственность, как за коллектив в целом, так и за каждого в отдельности, ясно осознавая его возможное влияние на весь класс, как в положительном, так и в отрицательном аспекте. Это в свою очередь предоставит альтернативу мировоззрению «это не моя проблема», которому сегодня следует наше общество.

Кроме того, тест может проходить в форме соревнования со старшим классом. Если результаты не будут достаточно высокими, можно будет пересдать. Ученики, учителя и родители соберутся вместе и выяснят самые важные краеугольные моменты перехода своего класса на пятый уровень, обсуждая все это с учителями пятого уровня обучения. Ответы, тем не менее, будут не так важны, как сам процесс обсуждения, коррекции и обучения. Класс найдет, что было им упущено и сделает все возможное для ликвидации своего пробела. Дети будут учиться на своих ошибках, и корректировать их.

Если класс сочтет тест неуместным или слишком трудным, он сможет апеллировать к директору школы или какому-либо другому компетентному в этом вопросе лицу. Это снизит возможную тенденцию учителя неоправданно усложнять тест и позволит учащимся защитить себя в случае необходимости. Безусловно, переходные с уровня на уровень тесты должны быть стандартизированы и канонизированы. Это будет означать, что ученики станут обучаться быстрее, их будет радовать сам процесс обучения, а школа покажется местом волнующим и интересным, бросающим им вызов в форме тестирования. Как результат, национальные стандарты будут возрастать. Это, несомненно, будет касаться тех, кто уже заканчивает свое обучение в рамках единой

закрытой системы образования. Лучшие будут несравнимо лучше, а также выше станет уровень подготовленности большинства. Кроме того, уроки будут иметь жизненную ценность, так как направлены будут на достижение богатства и счастья.

После того, как класс четвертого уровня продемонстрирует свою компетентность и подтвердит ее тестом, учитель пятого уровня встретится с детьми и их родителями для обсуждения подготовки их к пятому году обучения. Соглашение снова должно быть всесторонне рассмотрено и подписано, и только лишь в этом случае начнутся занятия. Сейчас же многих учителей обязывают брать неподготовленных учеников.

Такой метод обучения исключит высокую вероятность страхов и неудач. Если группа сдала, значит, каждый сдал. Это станет заботой группы вселить в каждого обучающегося уверенность в его силах, в противном случае все проиграют. Дети с самого раннего возраста смогут научиться распознавать и ориентироваться в общественной этике, морали, составлении коллективных и личных договоров. Они также научатся держать слово, говорить правду, уважать чужую точку зрения, как свою собственную, поддерживать коллектив, делая все максимально возможное для успеха каждого в группе.

Приняв такие изменения, через несколько поколений мы сможем получить процветающий гармоничный мир, наполненный счастливыми, сострадательными, самореализовавшимися людьми.

Изменение III: обучать универсальным принципам.

Универсальные принципы - это те, которые истинны во всех случаях жизни. Например, принцип, говорящий о том, что, отдавая другим, мы по сути дела отдаем самим себе, является универсальным. Точно так же, если вы принципиально обучаете теории единственного правильного ответа, вы неизбежно столкнетесь с противоположными группировками победителей и проигравших.

Если человек понимает эти и другие универсальные принципы, он сможет ориентироваться в общих чертах, объединяющих различные специальные дисциплины такие, как музыка, медицина, животный мир, мир небесных объектов, автомобили, деньги и экономика. Молодежь будет развиваться в себе широкий круг возможностей вместо сужения с годами своего потенциала. Молодые люди, владеющие различными специальностями, смогут свободно общаться с другими людьми независимо от их специализации.

Невозможно запомнить весь обширный спектр информации, требующейся в наше время для работы. Знание универсальных принципов обеспечит ребенка основополагающим образованием, которое поможет ему в дальнейшем специализироваться в той сфере, которую он выберет для своего дальнейшего обучения.

Изменение IV: Изучайте принципы денег, бизнеса и финансов.

Только единицы детей одарены способностью учиться. Далеко не каждый талантлив настолько, чтобы стать хирургом, делающим операции на мозге или ученые в космической сфере. Но каждый является способным настолько, чтобы чувствовать себя экономически комфортно и безопасно. Если бы дети знали, что обладают природными способностями быть богатыми и счастливыми, они чувствовали бы уверенность в своем завтрашнем дне.

Постоянно слишком много детей уходят из школы, думая, что они тупые и неспособные создать для себя хоть какое-то экономически стабильное положение. Они верят, что их состояние в школе прогнозирует их финансовое будущее. Не только низкие оценки, но и школьная пропаганда, что «ты нигде не устроишься, пока не окончишь колледж» приводят к тому, что слишком много детей предоставлено самим себе. «Зачем вкладывать энергию в школу, если у меня все равно нет будущего?» - распространенное среди жертв образовательной системы мнение. Оно становится источником хронической апатии и высокой преступности в городах.

Бедность - это, прежде всего, и более всего состояние ума. Все деньги мира не решат проблему бедности до тех пор, пока мы не интегрируем принципы изобилия в образовании. Эти изменения должны начаться со школ, которые в наше время опираются на мальтузианскую теорию нехватки и бедности. Существующая система образования обучает людей быть созависимыми наркоманами денег вместо того, чтобы научить их быть их хозяевами.

Изменение V: Использование музыки в обучении.

Вместо того чтобы настаивать на том, чтобы ученик выключил свою музыку, учителя должны внедрять ее в процесс обучения. В классах, где я обучаю взрослых, мы постоянно используем смесь классической и современной рок-музыки во время наших занятий.

Музыка может служить фоном для коллективных обучающих сессий, во время которых небольшие группы работают вместе, иногда шумно обмениваясь друг с другом мнениями. Используйте музыку для увеличения степени концентрации внимания во время учебного периода. (Понаблюдайте за подростками, и вы обнаружите, что лучших результатов они достигают под свою любимую музыку).

Изменение VI: Позвольте ученикам быть исследователями.

Позвольте ученикам по достижении 15 лет покидать школу, если

они того хотят без стереотипа неудачников. Они будут свободны в своих исследованиях мира, и в то же время будут осознавать, что когда будут готовы и захотят, они смогут вернуться назад. Я думаю, мы были бы удивлены, когда узнали бы сколько учеников осталось бы в школе, если бы у них был выбор.

Дети обычно учатся усерднее, когда к ним с уважением относятся, и когда они чувствуют, что образование - их собственный выбор, а не насилие со стороны взрослых. Я не знаю, как, учителя умудряются обучать тех детей, которые не хотят быть в школе. Известно, что с 15 до 2 наступает жизненная стадия, называемая «неопределенная мудрость» - тот период жизни, когда мы верим, что у нас есть все ответы. Если дети находятся в этот жизненный период в школе не хотят, позвольте им уйти в мир самостоятельных исследований и открытий того, что они хотели бы знать. Позвольте им вернуться, когда успокоятся их гормоны, и блеск получения самой низкооплачиваемой работы отрезвит их. Тогда учителя смогут обучать тех, кто действительно захочет учиться. Почему учителя должны заставлять учиться тех, кто не хочет, и кто мешает учиться остальным?

Может быть лучше последовать старой мудрости: «Никогда не пытайтесь научить свинью петь. Это занимает время и раздражает свинью».

Изменение VII: обучайте большему за меньшее время.

Я обучаю учителей обучать быстро. Мы обучаем годовичному курсу экономики на уровне колледжа за два дня. Я знаю, большинство людей скажет, что это невозможно. Это их парадигма. Человеческий мозг работает намного быстрее, чем способность обучать его. Детям наскучили современные медленные архаичные методы обучения. Вместо того чтобы оставлять детей надолго в школе, система должна начать обучать их большему за меньшее время. В школе у меня была стойкая неприязнь к процессу обучения. Она называлась скука. Я обучаю учителей быть забавными, развлекающими. Большинство учителей так задавлено диктатом образовательной системы, что боятся продемонстрировать даже слабое проявление живой жизни.

Изменение VIII: Используйте игры для обучения.

Я бы вместо лекций использовал бы для обучения игры. Я обучаю взрослых с помощью игр, и большинство из них это любит. Мы используем такие игры, как метание колец, рэгби, американский футбол и волейбол для обучения бизнесу. Мы даже иногда играем мужчины против женщин. Именно те, у кого проблемы с играми постигают опыт в основном ментально и не хотят проходить через физический и эмоциональный процесс обучения. В двух словах, те, кто сдержива-

ются, они это как раз ненавидят совершать ошибки и не хотят думать. Они только хотят, чтобы им давали готовые ответы. Большинство детей нуждается в подспорье к ментальному способу обучения. Существующая система на 90% ментальная. Это как обучать баскетболу без мяча.

Изменение IX: Позволить свободу выбора.

Во время обучения я бы позволил детям выбирать те предметы, которые их больше всего интересуют. Давайте, к примеру, представим, что ребенок интересуется жизнью животных. Весь учебный план, включая историю, химию, математику, бизнес, искусство можно раз работать с опорой на тематику животного мира. Тогда дети будут читать и заниматься охотнее, потому что они впервые обнаружат для себя что-то интересное. Обучение действительно должно быть забавным.

Существующая система образования разбила совокупные темы на элементы образования. В результате ученики вынуждены изучать математику, чтение, науку, историю и т.д. без привязки к конкретной теме. Сам термин элементарное образование подтверждает истинную природу такого процесса, который представляет “собой набор скучных, несвязанных между собой элементов.

Изменение X: Вдохновение длительного обучения посредством трудоустройства.

Вместо того, чтобы вдохновлять студентов становиться хорошими работниками, я бы лучше предложил становиться хорошими учениками на рабочих местах. Я бы нацелил их на поиск работы, где можно чему-либо научиться, а не просто заработать. Я бы посоветовал искать работодателей, желающих обучать, а не просто осуществлять механический навык, становясь одной из корпоративных собак, выгавкивающих зарплату. Эти оттренированные люди часто заканчивают вытьем под луной примерно следующего содержания: «Я заслуживаю следующего повышения зарплаты, несмотря на то, что моя компания разваливается, а половину моих друзей увольняют!»

Сейчас, когда большинство детей подрастает в мире, где миллионы проживают 100 и более лет, зачем давить на них, заставляя выбирать профессию в пятнадцатилетнем возрасте? Устроит ли вас консультация подростка по поводу приобретения вами той или иной специальности? Тогда зачем же вы просите их сделать это для самих себя? Я вспоминаю одного своего 46-летнего друга, неожиданно осознавшего, что он стал бухгалтером в результате решения, сделанного в шестнадцатилетнем возрасте. В возрасте, когда он едва знал, что это означает! Сегодня он зарабатывает большие деньги, которые

не мешают ему, впрочем, сожалеть о своем выборе. Ему бы больше хотелось быть смотрителем парка, потому что он обожает активность под открытым небом и переживает за состояние окружающей среды.

Я бы посоветовал 15-летним молодым людям обучиться базовым бизнес-навыкам таким, как производство, продажи, бухгалтерия, организационный менеджмент и финансы. Этот опыт позволит им стать широко осведомленными универсальными бизнесменами с реальным опытом. Только потом им следует делать выбор профессии и возвращаться в школу для специализированного обучения. Родители обычно досадуют на этот совет, но я говорю, позвольте им эту досаду. Это обычно те, кто сами сидят в финансовой ловушке. Я всегда удивляюсь, почему они хотят, чтобы с их детьми произошло то же самое.

Я определенно не рекомендую детям делать выбор будущей профессии слишком рано. Я предлагаю универсализацию в самом раннем возрасте и специализацию значительно позднее. Это напоминало бы 15-летнюю отсрочку, и было бы забавно, - а я настоятельно советую делать свою жизнь забавной. Только подумайте, что, если людям потребуется 35 лет, чтобы повзрослеть и им еще останется 65 лет взрослой жизни.

Изменение XI: дискриминализация образования (падение роста преступности)

Зачем заставлять детей ходить в школу? Не было бы лучше, если бы мы изменили систему так, что они бы захотели ходить туда.

* * *

Вот эти 11 изменений я ввел бы в существующую систему образования, будь у меня на это полномочия. Пожалуйста, поймите, я настаиваю на обязательном вводе этих изменений любой ценой. Я подозреваю, тем не менее, что эти изменения начнут постепенно прояснять те архаичные стандарты, за которые цепляется система образования сегодня. Эти изменения определенно стали бы шоком для системы, которая нуждается в шокотерапии. Но, допустив однажды встряску, можно было бы потом долго реорганизовывать и улучшать большую систему.

Глава 24

ДОЛЖЕН ЛИ Я ПОСЫЛАТЬ СВОЕГО РЕБЕНКА В ШКОЛУ?

Позвольте раннему обучению быть увлечением; вам тогда будет намного проще обнаружить свою природную склонность.

Платон (346г. до н.э.)

«Учись усердно».

«Ты сделал свою домашнюю работу?»

«Если ты не будешь хорошо учиться в школе, ты ничего не достигнешь».

«Учись усердно, учись усердно, учись усердно». Когда я был маленьким, мне казалось, что это все, что может сказать мне моя мама. Каждый раз, когда я поворачивался, она читала мне нотации о необходимости учиться или делать домашнее задание. Я старался изо всех сил не замечать ее, но паника, звучащая в ее голосе, пугала и смущала меня. Почему она думала, что учиться это так важно?

Годы шли, и нотации продолжались. Хотя я нормально учился в школе, наибольшие мои успехи были на футбольном поле. Как-то вечером я сидел в своей комнате с коллекцией монет, куда я хотел добавить свою новую монету. В комнату вошла моя мама. Я испугался, хотя не был ни в чем виноват.

- Ты понимаешь, что ты компрометируешь своего отца? Ты забыл, что он глава образовательной системы? Как ты можешь делать такое? Будучи старшим ребенком в семье, ты подаешь плохой пример своему брату и своим сестрам.

Я опустил голову под ее взглядом. Я слышал подобную речь уже много раз и, честно говоря, я он нее устал.

В конце концов, я спросил:

- Почему я должен хорошо учиться в школе?

Выражение крайнего недоумения было написано на ее лице.

- Ты сможешь получить хорошую работу, - выдохнула она. Воцарилось долгое молчание. В первый раз я услышал панику в ее голосе. Она боялась, что если я не буду хорошо учиться в школе, какая-нибудь компания меня уволит. Она не думала о том, что я при этом могу быть высококвалифицированным специалистом.

- Если ты получишь лучшие оценки в высшей школе, ты сможешь стать доктором, - сказала мне моя мама. Она была очень сердита.

- Я всего лишь регистрационная сестра. Я получаю намного меньше, чем доктор, но я делаю намного больше работы, и у меня

больше знаний. Это несправедливо. И я не хочу, чтобы ты ограничивал свое будущее, как это сделала я.

Окончив свое небольшое выступление, моя мама покинула комнату, закрыв за собой дверь.

В моей комнате было тихо, как в гробнице, но миллион мыслей гудело в моей голове. Это, наверное, так и есть, - думал я. Она пыталась предостеречь меня от того, что случилось с ней самой. Эта паника в ее голосе выражала ее разочарование и страх, ее незащищенность, и ее горечь.

Я долго так просидел, думая обо всем этом. В 16 лет я понял, что школа была частью процесса трудоустройства. Она имела совсем немного общего с образованием. Я никогда не понимал панику своей матери потому, что я знал, что для того, чтобы стать богатым, не нужно большего образования или высокого интеллекта. И я знал, что мне не требуется наниматься в большую корпорацию для того, чтобы достичь финансового успеха.

Я понял, что всю свою жизнь моя мама верила в то, что она недостаточно способная. Но я также понимал, что она обладает чем-то, что ценится выше способностей. Она была одним из самых любящих, заботливых и добрых людей, которых я когда-либо знал, и я думаю, что это правда и по сей день. Она прожила большую часть своей жизни, думая, что была недостаточно способной и не хотела, чтобы со мной случилось бы то же самое.

Я открыл дверь и увидел маму, задумчиво стоящую у края раковины на кухне. Я обнял ее и поцеловал в щеку. «Я люблю тебя, мам», - шепнул я. «Спасибо тебе за заботу обо мне».

Она повернулась, положила свои руки мне на плечи и вернула мне объятие. «Я просто хочу, чтобы было лучше для тебя».

Я крепко сжал ее в объятиях и молча кивнул головой, давая понять, что я понял.

Много лет спустя моя мама, отец и младшая сестра летели из Гавайев в Нью-Йорк, чтобы посетить мой выпускной праздник по случаю окончания Американской Коммерческой Морской Академии. В жаркий солнечный день я стоял в своей отглаженной белоснежной офицерской форме, держа в руках диплом об окончании колледжа. Этот диплом был кульминацией всех мечтаний. Он был билетом, который требовался мне для получения профессиональной лицензии Торгового Флота и для комиссии, которая должна была признать меня офицером военных сил Соединенных Штатов. Перед моим мысленным взором вставала мама, обнимающая меня в тот далекий день. Это был один из счастливейших дней моей жизни, хотя я думаю, что мама была даже счастливее меня.

Как бы то ни было, шесть месяцев спустя я вернулся на Гавайи. Я отказался от высокооплачиваемой должности корабельного офицера крупной нефтяной компании. Я позвонил семье, чтобы сообщить им об этом, а также о своем следующем шаге. Я объяснил, что буду по-

лучать 92% оплаты, став добровольцем Морского корпуса и отправясь на курсы пилотов морской авиации. Я был на пути во Вьетнам. Моя мама кричала. Мой отец хранил молчание. Эти новости я сообщил как раз в тот момент, когда мой брат в первый раз отправлялся на фронт. Я знал, что мои родители были против войны, но они понимали, почему их сыновья сделали такой выбор.

Меньше, чем год спустя, как раз тогда, когда я все еще был в летной школе, моя мама умерла. Это был один из самых печальных дней моей жизни.

Только перешагнув тридцатилетний рубеж, я стал интересоваться вопросами образования. Мой отец посвятил свою жизнь исследованию вопросов образования и был очень уважаемым в своей сфере человеком. Мы часто обсуждали вопросы влияния семьи на школьную жизнь ребенка. Однажды я вспомнил о маминой панике из-за страха не получить желаемую работу в случае моего недостаточно усердного учения или низких оценок. Отец точно знал, о чем я говорю.

- Я часто думал о своей реакции на ее постоянные нотации детям учиться хорошо, - сказал он.

- Почему ты не вмешивался? - спросил я.

- Ну, иногда я пытался, - ответил он, смеясь. Она ведь не причиняла этим никакого вреда, а ее заботливость была гениальна. А ваши оценки были ужасными, если ты помнишь.

- Почему же в таком случае ты никогда не давил на меня, чтобы я лучше учился? Ты был авторитетом в вопросах образования, а я компрометировал тебя.

Отец задумался. Ты, несомненно, испытывал мое терпение. Но успех в школе или даже профессиональный успех и удовлетворение неслишком интересовали меня. Учеба в школе давалась мне необычайно легко, и обычно я достигал, чего хотел в профессиональном отношении. Усердная учеба и хорошие оценки были очень важны для твоей матери, потому что она в своей жизни не сумела этого достичь.

Мой отец происходил из семьи преподавателей. После окончания «школы он за два года вместо четырех получил степень бакалавра. Затем окончил Стэнфордский Университет, Университет Чикаго и Северо-западный Университет. В 25 он был самым молодым директором школы в штате. В конце концов, он стал главой образования на Гавайях.

Моя мать происходила из семьи мелких бизнесменов и торговцев. Большинство из них было инвесторами. В ее семье образование не считалось верхом приоритетов; деньги, собственность и доход были основой. Обучение в школе давалось моей матери с трудом.

Для меня всегда было интересно ходить на разные семейные встречи. Со стороны отца беседы велись об образовании, обучении, социальной и политической реформе и прогрессивных идеях. Со стороны матери говорили о деньгах, - сколько кто заработал, сколько потратил, чей брак разваливался и насколько они боятся идти на работу. Я многому научился на этих встречах. И это знание продолжает

мне служить и по сей день.

Во время одной из таких бесед мой отец поделился некоторыми интересными тенденциями, которые он обнаружил, будучи управляющим образования. Он исследовал родословные тех молодых людей, которые получали повышенные национальные стипендии. Высокий процент этих отличных учеников происходил из семей, где один из родителей был в верхних эшелонах менеджмента в бизнесе или лейтенантом-подполковником или полковником армии.

Продолжая исследования в том же русле, мой отец обнаружил, что дети из богатых и престижных семейств, те, кто получали эти стипендии - были также известны как злостные нарушители в общественных школах и впоследствии были не такими уж хорошими студентами в академиях. Когда он обнаружил эти факты, он был поражен. Если в раннем возрасте эти дети имели очень скромные успехи, как они могли получить высокие стипендии по окончанию школы? Он нашел ответ на свой вопрос, когда начал исследовать дорогие частные школы. Он обнаружил, что большинство из них было основано как раз для таких детей, - детей из богатых семей, у которых были проблемы в общественных школах.

Если родители достигали чего-то в своей жизни не в полной мере, (полковник хотел быть генералом, или вице-президент - президентом), то их дети подхватывали эту тенденцию, и проносили через всю свою жизнь.

Мой отец сказал: «Я никогда не ожидал от тебя, что ты будешь успешно учиться, потому что я достиг пика своей профессии. Большинство учителей были с тобой особенно внимательными, потому что ты был сыном босса. И, кроме того, я не хотел, чтобы ты стал одним из тех неуправляемых высокомерных богатых оболтусов, какими были многие из твоих друзей. Чему я в действительности хотел научить тебя, так это любви к знаниям, уважению к окружающим, социальной ответственности, способности мыслить самостоятельно и взаимопомощи. Но я никогда не читал тебе нотаций и не пили тебя. Я знал, что лучшим способом обучения является собственный пример.

Я взглянул через зал на отца. Солнце село, и скоро нужно было включать свет. Я думал о некоторых вещах, произошедших несколько лет назад. Как-то друг отца упомянул при мне о том, что отец был признан одним из десятка лучших преподавателей Соединенных Штатов. Мой отец никогда даже не говорил мне об этом. Всю мою жизнь люди говорили мне: «Твой отец - великий человек». Я часто это слышал, но это никогда полностью до меня не доходило.

И вот мы сидим друг напротив друга, я в свои тридцать с половиной и в шестьдесят с половиной мой отец, и я только начинаю осознавать в своем сердце все, чему он меня научил, и какие средства он выбирал для моего обучения. В тот момент я понял, каким он был великим отцом и каким выдающимся человеком.

Много разных инцидентов из моей юности начали приобретать

для меня свой смысл в этот момент. Я вспомнил, что мне даже часто хотелось, чтобы отец сказал мне: «Учись усердно и становись доктором или юристом». Я бы сделал это только лишь из любви к нему. Но он никогда не оказывал никакого давления на меня или на мой выбор. Даже, когда я провалил тест в конце второго года высшей школы, он не бранил меня, хотя я этого ожидал. Вместо этого он посмотрел, что мне надо было выучить, подбадривая меня и говоря, что это надо будет сделать летом.

Это было время, когда он и мама брали двухлетний отпуск, чтобы поработать в корпусе мира. Это означало, что доходы семьи уменьшились. Это решение меня очень огорчило, потому что это означало, что мы не будем находиться на одном финансовом уровне с семьями моим друзей. Отец говорил мне о нашей ответственности перед планетой и живущими на ней людьми. Даже когда финансово он падал на уровень моей начальной позиции в бизнесе, он старался, чтобы это не отразилось на моей комфортности, ни слова не говоря о своих жизненных потребностях. Вместо этого он спрашивал, чему новому я научился, и помогло ли это мне стать лучшим бизнесменом. И возможно в самый сложный момент моей жизни мой отец был рядом и вкладывал все в мое образование.

Вечер, когда мы так вместе сидели и обсуждали все эти вещи, был одним из самых важных в моей жизни. Мы долго говорили об испытаниях, выпавших на долю нашей семьи, наших достижениях и наших целях. Затем беседа стала менее серьезной, когда мы начали обсуждать наши игры в гольф.

Все же в конце вечера он повернулся ко мне и сказал: «Я рад, что ты это сделал, сын. Все это время я сомневался. Я конечно никогда не думал, что ты станешь учителем».

Я смеялся, вспоминая, как много беспокойств я доставлял своим учителям, когда был юным.

Затем отец посмотрел на меня и сказал то, что я подозреваю, каждый ребенок хочет слышать: «Я очень горжусь тобой, сын. Я всегда гордился всеми своими детьми. Вы все очень разные. Но ваши успехи в школе или в мире ни в коей мере не повлияют на мою любовь и гордость, которые я к вам испытываю».

Мы обнялись с отцом. С тех пор, как я вырос, мы делали это редко. Я благодарил его за то, что он был великим отцом и великим учителем.

У моего отца был интересный опыт в сфере образования, которым он начал со мной делиться этой же ночью и во все последующие дни. По поводу теста по определению способностей ребенка (S.A.T.) он сказал: «В нашей системе образования выясняя, какой ребенок способный, а какой нет, они по сути дела определяют, насколько ученик подходит системе обучения, которая предлагает учиться все больше и больше, все меньшему и меньшему. Если вас это не интересует, вы не интересуете систему. А что если ребенок имеет другие наклонности?»

Как насчет технических, финансовых, атлетических склонностей или способностей общения с людьми и животными? Они просто игнорируются. S.A.T. всего лишь измеряет способность обучаться только таким образом, каким предлагает система».

- Яйцеголовые, - говорю я. Отец морщится, но соглашается со мной.

- Вот почему наша система образования от элементарного до высшего уровня не работает. Выживают только люди с хорошим показателем S.A.T., они не имеют ни малейшего представления о том, как и чему обучила их система и чему они научат сами. Все же мы возвеличиваем и почитаем их, потому что они процветают в схоластической среде. Их не интересуют человеческие способности, потому что только некоторые из них сами ими обладают. Они часто смотрят на образование как на длительный процесс исключения тех нежелательных отбросов, которые им не нравятся. Как игроки в гольф любят игроков в гольф, так яйцеголовые любят других яйцеголовых. Пойми меня правильно, школьное обучение важно, как собственно и другие наклонности, составляющие человеческую природу. Каждый имеет разные способности, и именно это заставляет функционировать наше общество. Было бы намного выгоднее, если бы наша система образования помогала бы каждому ученику распознать свои собственные наклонности и таланты вместо того, чтобы судить о них с позиции единственного критерия своего обучения. У меня такое чувство, что каждый смог бы найти удовлетворяющую его работу, если бы с детства определил свои наклонности вместо того, чтобы чувствовать себя тупым или неадекватным школьным критериям. Но, к сожалению, американские школы всем нам промывают мозги по части того, что способность обучаться в школе - самая важная. Если вы не продемонстрировали такой способности, система образования игнорирует вас. В Японии делается все возможное, чтобы обучить ребенка, следуя его индивидуальным наклонностям. Японцы намного гуманнее нас, и это проявляется в их бизнесе.

- Среди всех моих детей твой брат, пожалуй, самый способный, - продолжал мой отец. Но он был слабее всех вас в школе и был самым непослушным. Теперь он прекрасно разбирается в технике. Но если бы отвертка попала в твои руки, ты бы использовал ее как оружие или бы с выгодой продал. Твои сестры тоже не блистали успехами в школе. Но они способные в искусстве и логической эстетике, хотя ни одна не имеет ни малейшей склонности к технике. Единственной причиной, по которой твой брат плохо учился в школе, является отсутствие у него способности учиться в школе, собственно, как и у каждого из вас. Но никогда не следует забывать, что он отличнейший механик.

- И в этом причина того, что ты никогда не заставлял нас хорошо учиться?

Отец отрицательно покачал головой. Как я мог узнать, к чему

вас подталкивать? Я верю, что ребенок сам открывает собственные природные наклонности. Должен ли я был подталкивать вас в том на правлении, по которому мне бы хотелось, чтобы вы шли вместо того, чтобы уважать процесс самораскрытия ваших собственных талантов? В таком случае я бы вмешивался в процесс отыскания вами вашей судьбы. Все, что я реально могу для вас сделать, это дать вам свою любовь и поддержку независимо от того, выигрываете ли вы или проигрываете. Я всегда на вашей стороне независимо от того, что вы делаете в жизни. Ваша мать и я знали, что мы являлись вашими первыми учителями, и потому мы хотели быть для вас примером, которым вы бы могли гордиться. Вы дети, давали нам мужество быть лучшими, какими мы только могли быть. Эти долгие беседы с моим отцом проходили в последние годы его жизни. Иногда я ловил себя на мысли о том, что бы я сделал в своей жизни иначе, если бы понял все эти вещи значительно раньше. Понимая теперь, насколько я был высокомерен в детстве, я думаю, что сделал бы все очень похожее. Мой отец всю жизнь преподавал мне самый ценный урок и всякий раз он заключался в его ко мне величайшем уважении и любви, ни он, ни моя мать никогда на самом деле не сомневались во мне и не теряли своего интереса к моему жизненному выбору. Этот интерес представляет для меня огромную ценность и значимость, которая возрастает с каждым прожитым годом.

Передавая дирижерскую палочку

Сегодня, когда заботливые родители спрашивают меня, должны ли они посылать своих детей в школу, я отвечаю вопросом на вопрос: «А какого типа школу они посещают дома?»

Ли Якокка председатель и президент Крайслер Корпорейшн как-то сказал: «В совершенно рациональном обществе лучшие из нас будут учителями, а остальные займутся делами не столь важными».

К счастью или к несчастью наши родители всегда являются нашими первыми учителями. Все взрослые будь то ракетные инженеры, пожарники, общественные деятели или бездельники в парке, являются учителями для молодых. Само наше существование - независимо от того, кто мы такие - чему-нибудь обучает наших детей. И каждый из нас должен лучше стараться.

Когда родители поднимают осуждающий систему образования палец, я напоминаю им, нравится им это или нет, что они - часть этой системы. Может быть, мы не в состоянии пока изменить внутреннюю школьную систему, но мы всегда можем сделать выбор того, что мы как личности можем преподавать детям своим или чужим. Наши действия и поступки сегодня будут определять завтрашнее образование.

Следующие вопросы я предлагал родителям прежде, чем они про-должали свои нападки на систему образования:

1. Чему ваш брак научил ваших детей?

а. Работаете ли вы и ваш супруг (или отчим/мачеха) на благо своих детей?

б. Уважаете ли вы и ваш супруг/супруга свой брак?

в. Относится ли муж к своей жене и наоборот с уважением и равноправием?

2. Какое у вас отношение к образованию?

а. Ненавидите ли вы втайне школу?

б. Как часто вы по собственной инициативе посещаете образовательные и культурные мероприятия?

в. Как много вы читаете? Что вы читаете?

г. Как часто и что именно вы смотрите по телевизору?

3. Каково ваше отношение к работе?

а. Ненавидите ли вы свою работу?

б. Реализовали ли вы себя в профессиональном плане?

в. Является ли ваша работа просто привычкой для вас?

г. Вы ходите на работу только для того, чтобы чувствовать себя финансово защищенными?

4. Каково ваше отношение к деньгам?

а. Думаете ли вы или говорите ли вы о деньгах так, как будто они зло?

б. Копите ли вы и вкладываете ли ваши деньги?

в. Имеете ли вы какое-либо представление о деньгах и финансах?

г. Считаете ли вы, что получать деньги легко?

д. Работают ли оба родителя, чтобы поддерживать нормальный уровень жизни?

5. Имеете ли вы или ваш супруг какие-нибудь порочные наклонности.

(Дети наркоманов часто сами становятся наркоманами или женятся или выходят замуж за наркоманов. Это не зависит от разновидности наркотика. Это может быть алкоголь, наркотики, секс, работа или деньги).

6. Как вы используете свое свободное время?

7. Что вы сделали для того, чтобы наш мир стал лучше?

8. Как много своего свободного времени вы проводите со своим ребенком и как вы проводите это время?

9. Исследуете ли вы новые идеи и новый опыт или вы предпочитаете держаться общепринятых традиционных социальных норм и того, что делают все?

10. Насколько близко и благополучно члены вашей семьи общаются друг с другом в вашем доме?

а. Являются ли какие-либо темы запрещенными для вас (Обычно это секс, спид, критика родителей и учителей и деньги).

б. Какой эмоциональный тон обычно используется в беседе? Это тон любви и доверия или враждебности и злости, легкого или

чрезмерного порицания?

11. Если вы о чем-либо просите ребенка, какое эмоциональное вложение вы при этом делаете?

(Многие родители исповедуют по отношению к своему ребенку психологию жертвы. Они могут хотеть, чтобы их ребенок стал атлетом или звездой экрана, моделью или финансовым магнатом, словом тем, чем не стали они сами).

* * *

Нет сомнения в том, что образование начинается дома. И если вы не знаете точно чему учат в школе ваших детей, может быть эти вопросы обеспечат вас некоторыми рецептами того, что вам нужно исправить или изменить. Вместо того, чтобы говорить детям, какими вы бы хотели их видеть, прежде сами станьте такими людьми.

Образование сегодня в основном процесс подготовки к трудоустройству. Слишком много надежд налагается на усердное обучение, хорошие оценки. И выбор школы. Вопрос, в котором мы все нуждаемся, звучит так: «Что произошло с обучением?»

Экономический страх и любовь к деньгам вытеснили обучение. Школы - это фундаментальный тренинг, выпускающий рабочих для богатых. Когда было основано большинство наших университетов, они были основаны не с целью высшего обучения. Они были основаны для того, чтобы обеспечивать угодливыми хорошо осведомленными работниками, способными выполнять требуемые обязанности. Как назвал Гарвардский университет Бакминстер Фуллер, моргановская школа для подсчетов.

Если вы заставляете усердно учиться своих детей, будьте очень внимательны к тому, какова ваша мотивация. Если вы хотите, чтобы они усердно учились, позвольте им учиться тому, чему бы они хотели учиться, и чем они больше всего интересуются. Если вы хотите, чтобы они усердно учились ради получения хорошей работы, скажите им об этом.

Когда компания говорит, что нанимает на работу только выпускников колледжа, это означает, что ей нужны дисциплинированные исполнительные старательные роботы. Если это та игра, в которую вы хотите, чтобы ваши дети играли, скажите им об этом. Дайте им как можно больше информации, чтобы они могли сделать выбор и принять ответственность, основанную на фактах, а не на эмоциях. Не путайте образование с вашими страхами по поводу последующего трудоустройства вашего ребенка. И не обвиняйте потом школу в том, что она не научила ваших детей. Скажите вашим детям, что вы хотите, чтобы они ходили в школу ради денег и гарантии работы, для всего того, что есть у вас или вы хотели бы для себя иметь. Воспринимайте школу как подготовку к работе, но тогда подчеркните, что истинное образование придет из других источников.

Если падает уровень национального интеллектуального коэффициента - это происходит потому, что дети являются отражением взрослых.

лых нашего общества. Слишком много взрослых озабочено деньгами, а не образованием. Слишком многие из них не чувствуют даже разницы между хождением в школу и получением образования. Они хотят быть на высоте, хорошо выглядеть в глазах окружающих, и это для них важнее, чем достижение качества жизни своими семьями, обществом и цивилизацией в целом.

У меня нет своих детей, но я сам когда-то был ребенком, и я знаю значимость взрослых в своей жизни, когда они поддерживают тебя и помогают раскрыть твои истинные способности. У нас с женой много друзей, имеющих детей, и иногда они спрашивают, что бы мы им могли порекомендовать в отношении школы. Мы советуем им же морочить, детей, называя школу образованием. Мы также говорим родителям, что если их дети хотят что-то знать о деньгах, опережайте их и обучайте тому, как создавать истинное богатство, а не просто ходить за зарплатой. Позвольте детям исследовать этот мир и накопить опыт, который со временем трансформируется в настоящую мудрость, не обходимую для достижения богатства. А еще лучше обеспечьте детей самой оптимальной формой образования, которую они только могут получить, - научите их тому, как вы сами добились успеха, и ваш пример послужит им хорошим уроком.

Бакминстер Фуллер и многие другие, включая меня, основываются в обучении на своих собственных учебных программах, вместо академически ориентированных школьных. Я считаю одно из серьезнейших ошибок, допущенных в системе общественного образования, закрытие торговых школ и классов по овладению практическими навыками. Вместо того, чтобы избавляться от таких программ, мы могли бы объединить бизнес и индустрию с помощью новейших технологий. Оборудовав учебные аудитории всем необходимым, мы дали бы ученикам возможность приобрести свой собственный опыт новейших изобретений и процессов. Если школа столь эффективна в подготовке кадров для трудоустройства, будьте честны и обеспечьте достойную поддержку в обучении тем ученикам, которые в этом нуждаются.

Будучи взрослым, я несколько раз становился учеником выдающихся профессионалов в своей области. И я должен сказать, что с ними я за несколько месяцев выучил больше, чем за весь свой школьный период.

Если вы хотите убедиться, возможно ли получение вашим ребенком лучшего образования, посмотрите сначала на себя. Как взрослые, мы представляем собой наиболее важную составляющую общей системы образования. Что мы собой представляем, и что мы можем, чтобы оптимально, не на словах, обучить всему наших детей? Как сказал один мой друг по бизнесу: «Ты можешь строить настолько высоко, насколько прочен фундамент».

Глава 25

ЧТО ГОВОРИТЬ ДЕТЯМ

Мы можем добиться одобрения со стороны других людей, если будет достаточно усердны и правильны в своих поступках, но чтобы добиться самоуважения, требуется всего гораздо больше.

Марк Твен (1894)

Многие родители спрашивают у меня, что они должны сказать своим детям о школе. Они понимают, что система нуждается в переменах, но они также чувствуют, что их детям надо ходить в школу. Вот ключевые послания, которые вы можете передать своим детям:

1. Образование - это процесс длиною в жизнь.

Посещение школы - это всего лишь часть этого процесса, иногда одна из самых маленьких частей. Можно научиться многим ценным умениям в школе, но никогда не переставайте докапываться до вещей, которые вы хотите знать. Изучайте то, что поможет вам развить свойственные вам таланты и наклонности.

2. Школа - подготовка к процессу вашего трудоустройства.

Она придумана для того, чтобы научить вас зарабатывать деньги (но недостаточное их количество для создания истинного богатства) и свободно оперировать в жизненном пространстве, называемом работой.

3. Это игра победителей и побежденных.

Играйте хорошо и играйте честно. Имейте сочувствие и смирение, когда выигрываете, и смелость подняться вновь, когда вам столкнули. Будьте добры ко всем сверстникам, независимо от их популярности, академической успеваемости или трудностей, с которыми они сталкиваются в своей жизни. Имейте время помочь находящимся на краю. Это не только человеческое качество, которое необходимо, но это также способ узнать разных людей. Альберта Эйнштейна «распознали» его одноклассники. Любой из вас тоже может оказаться следующим Нобелевским лауреатом.

4. Доводите начатое до конца.

Научитесь принимать вызов. Иметь решимость делать все, что в ваших силах, и доводить начатое до конца - это умение на всю жизнь, которое имеет смысл развивать. Бросать начатое, если все идет не так, как вам бы хотелось - это не та привычка, которую можно себе позволить. Дисциплина, в особенности перед лицом напасти, - очень ценное в этой жизни качество.

5. Школа - отличное место для обучения как находить информацию.

Поскольку вы будете находиться в школе какое-то время, проведите его с пользой. Научитесь находить нужную информацию. Многие учителя являются хорошими исследователями. Мудро используйте это, задавая им вопросы о том, где вы можете раздобыть интересующую вас информацию по поводу тех вопросов, которые будут к вам поступать, а также и всех других возможных вопросов. Практи-

куйте открытость для разных тем, о которых вам ничего неизвестно. Вместо того чтобы говорить «нет» предложенным возможностям, попробуйте те говорить «да» и посмотрите, что получится. Часто именно те сферы, которые вам кажутся наиболее ненавистными, могут оказаться наиболее удовлетворяющими ваши потребности.

Глубина знаний намного важнее, чем приобретение правильных ответов, чтобы пройти тест. И вы можете постичь эту глубину, только если знаете, где раздобыть информацию. Если вы научитесь делать это быстро, то приобретете навык, который будет служить вам всегда, независимо от того, какую профессию вы выберете.

6. Лучше выглядеть глупым, чем быть глупым.

Если вы чего-то не понимаете, попросите разъяснения. Если учителю нужен доброволец, будьте им. Люди обучаются большому, принимая участие, а не сидя молча и пытаясь круто выглядеть. Имейте желание совершать ошибки - они основной способ обучения. Совершайте их множество. Если занятие скучное, постарайтесь сделать его забавным, принимая непосредственное в нем участие. Относитесь ко всему уважительно и с удовольствием.

7. Используйте преимущества молодости.

У молодости есть свои преимущества и возможности. Уйма времени остается после школы на серьезную подготовку к будущей профессии. Хелен Келлер однажды сказала: «Жизнь - это захватывающее приключение или ничего». Позвольте вашему любопытству стать вашим гидом. Наслаждайтесь молодостью. Это поможет вам быть счастливыми взрослыми.

8. Ищите свой правильный ответ, но не останавливайтесь на нем.

Вычислите, какой ответ ожидает услышать учитель, и затем найдите еще минимум два. Приобретя способность находить множество вариантов решения проблемы, вы обеспечите себя возможностью выбора. Неограниченный выбор - ключ к свободе. Кроме всего прочего, правильных ответов просто не существует; существует лишь неограниченное количество разных. Жизнь без такого разнообразия быстро превращается в ничтожную скуку.

9. Верьте в себя.

Не относитесь слишком серьезно к школьным ярлыкам и оценкам. Это придумано для удобства учителей. Это не означает, что вы действительно способный или вы действительно тупой. Каждый оптимально обучается различными способами и на различных уровнях. Ваши школьные оценки не должны влиять на то, на что вы в будущем будете способны. Следуйте своим мечтам независимо от того, что говорят окружающие!

10. «Моя любовь навсегда».

Говорите вашим детям, что независимо от их школьных успехов, что они у вас совершенно особенные. Помните, что школа это всего лишь игра. Уверьте своих детей в том, что школа и оценки придут и уйдут, а вы будете любить их всегда.

Глава 26

НАУЧИТЕСЬ ПРИНИМАТЬ СВОЮ ГЕНИАЛЬНОСТЬ

Я не знаю более обнадеживающего факта, чем человеческая способность поднимать свою жизнь на недостижимую высоту усилием собственного сознания.

Генри Дэвид Сореа.

«Твой лучший друг Робби - гений. Почему ты не такой?»

Моя мама бывало часто меня об этом спрашивала. Робби был и есть гений. Он был моим лучшим другом. Когда мы учились в элементарной школе он уже пользовался логарифмической линейкой в то время как я осваивал искусство счета на пальцах. Я не видел его 25 лет, но как я недавно слышал, он получил докторскую степень по космическим исследованиям и сидел на какой-то горе в обсерватории, наблюдая за звездами.

Наше общество всегда суенилось вокруг этого молодого гения. Школьная администрация учителя, родители, дети, все с волнением за ним следили. В четвертом классе он освоил курс колледжа по математике в качестве развлечения. Но когда учителя предлагали ему перескочить несколько классов, его семья отклоняла это предложение. В то время как интеллект Робби был блестящим, во всем остальном он был такой же, как все - физически, эмоционально и социально он оставался десятилетним мальчиком. Мы закончили вместе школу, и каждый пошел своим путем. Я ушел на поиски денег, а Робби ушел становиться звездой среди настоящих звезд.

Я помню, как подруга моей матери однажды спросила меня: «Ты себя не чувствуешь тупым рядом с Робби?»

Я сразу даже не поверил, что она могла задать мне такой вопрос. Но я тут же ответил: «Мне нет необходимости находиться рядом с Робби, чтобы почувствовать себя тупым. Я каждый день чувствую себя тупым, когда прихожу в школу».

В действительности сейчас я уже не помню, чувствовал ли я себя рядом с Робби неуверенно. Я так не думаю. Мы просто были лучшими друзьями. Он помогал мне по математике и наукам, а я учил его играть в бейсбол. Наши родители также были хорошими друзьями, и я чувствую сейчас, что это было их идеей - не придавать блестящим способностям Робби большого значения. Мой отец также был ответственным за обучение Робби по индивидуальной программе для одаренных детей. И я знаю также, что он верил, что каждый ребенок имеет свой собственный уникальный талант.

Хотя я подвергался серьезному давлению со стороны матери, я помню, что отец всегда подбадривал меня, моего брата и сестер в поисках собственных способностей. Отец никогда не говорил: «Я бы хотел, чтобы ты стал учителем или доктором». Он позволял нам самим находить собственные ответы и интересы.

Я помню, как однажды он говорил мне, что некоторые дети хорошо учатся потому, что в этом как раз и заключается их талант. Он также говорил, что в школе собственные таланты проявляются далеко не у всех детей. Я не думаю, что для моего отца был сюрпризом тот факт, что я не нашел своей талант в рамках традиционного образования. И он считал, что было даже неплохо, что я не был учеником-звездой.

В 1983 году, когда я начал посещать лекции Бакминстера Фуллера, я почувствовал, как что-то важное пронеслось в моем мозгу. Баки говорил о том, что в каждом человеческом существе заключен гений.

Я слышал эту концепцию раньше, и хотя я считал, что это великая теория, я все же не мог реально представить, что именно об этом говорит Баки. В этот момент я осознал, что все это время в моем мозгу хранилось спрятанное от моего осознания убеждение в том, что я не был способным человеком, так как плохо учился в школе.

Я знал, что я был слегка способный, - но конечно не настолько, как кто-нибудь еще. Эта смысловая модель влияла на большинство моих поступков. В результате я всегда приходил вторым, и это было понятно, - ведь именно так я о себе думал. Я исполнял роль, написанную мною для себя самого, действуя так, как будто это было абсолютной и окончательной правдой. И оттого, что я считал себя вторым, я воспринимал мир соответственно. Баки говорил: «Посмотрите в глаза новорожденному ребенку, и вы увидите свет и душу гения».

Звонки и свистки звенели в моей голове. Годы непонятных событий мгновенно прояснились для меня. Несколько днями позднее я посетил своего друга, у которого был новорожденный, родившийся неделю назад. Я держал его на руках, а он смотрел на меня и улыбался. Детские глаза были широко раскрытыми, яркими и были полны чуда, изумления, волнения и ожидания этого дара, называемого жизнью. Ребенок улыбался беззубой улыбкой, пускал слюни и слегка извивался в моих руках. Несмотря на то, что я был незнакомцем, детские глаза выражали любовь, отсутствие страха и беспокойства. Это было общение двух душ. Блеск в глазах ребенка был блеском любви - и в этот момент гении обоих из нас встретились.

Я покинул дом своего друга очень возбужденным, что-то внутри меня пенилось и волновалось. Слова Баки прояснили мою путаницу.

Мне стало совершенно ясно, что каждый ребенок, который рождается на этой планете, рождается гением в чем-то своем. И я удивился:

«Если каждый рождается гениальным, что же случается потом?»
Через некоторое время я осознал, что искру гениальности тушат

те, кто нас воспитывает, учит и любит - наши родители, семьи, учителя и друзья. Неважно, нарочно ли или не незнанию, бездумно ли или с умыслом, но эта искра уничтожается.

Баки умер вскоре после этой лекции, 1 июля 1983 года. Я был на совещании компании, когда мы услышали эту новость. Что-то внутри меня оборвалось, и я начал бесконечно всхлипывать. Будучи бывшим морским офицером, это было неприлично с моей стороны - плакать на глазах своих партнеров, но я не мог остановиться. Я не чувствовал, что могу даже попытаться это сделать. Мои родители и члены нашего совета ожидали с молчаливым сочувствием. Час спустя совещание возобновилось.

Баки и тот ребенок перевернули что-то во мне. Хотя я знал, что мои родители, семья и мои друзья верят в меня и любят меня, я чувствовал, что я что-то упустил. После совершения стольких ошибок, потери всего, борьбы за возвращение всего и чувства, что се это я заслужил, снова почувствовать себя тупым, - мой дух был сокрушен. Уникальная искра, которую я имел, была потеряна. Я спрашивал себя, что же я потерял. Ответ заключался в том, что я потерял веру в себя.

Держась за убеждение, что все люди гениальны, я решил отыскать, что заставляет прятаться эту гениальность - и в себе и в других людях. Мое обучение обуславливало мое перемещение по всему миру и общение с тысячами людей. То, что я обнаружил, было достаточно печально. Я выяснил, что гениальность, рождающаяся в каждом ребенке, значительно уменьшается еще до того момента, когда ребенок идет в школу. Это печально, но учителя едва ли имеют шанс раздуть и поддержать огонь. В отчаянных попытках наших лучших учителей есть немного от героизма.

Далее я стал задаваться следующим вопросом: «Как взрослые возрождают своего потерянного гения?»

Как оказалось каждый из нас приходит в этот мир со множеством потенциальных интересов. Поскольку мои родители никогда не оказывали на нас давления по части какой-то определенной деятельности, мы были свободны в собственных исследованиях, зная, что всегда можем вернуться домой, в оплот руководства, корректировки и любви. С другой стороны, мой друг очень рано узнал, что обязан продолжать семейный бизнес. У меня не было чувства, что он полностью развил свою личность. Никто никогда не спрашивал у него, что ему интересно вероятно это никому даже в голову не могло прийти в этой семье. И, тем не менее, его карьера была решена, он никогда не исследовал собственные интересы, чтобы обнаружить, кем он является. Хотя он был достаточно способным, их семейный бизнес подвергался повторяющимся кризисам после того, как он вырос. Меня всегда интересовал вопрос - происходило ли это потому, что он был недостаточно компетентен или потому, что никогда в своем сердце он по-настоящему не хотел делать то, что он делал.

Во время своего обучения я сталкивался с людьми, которые счи-

тались гениями в своей сфере. Я встречал и интервьюировал докторов, юристов, полицейских, учителей, профсоюзных рабочих, религиозных лидеров, работников сферы развлечений и многих других. Я классифицировал моих гениев, известных и не очень, в соответствии с качеством их работы. Эти люди разрушили известные границы в своих сферах. Они выходили за пределы личных убеждений и парадигм.

Я отыскал принцип, объединяющий всех этих людей: Они использовали то, что любили, чтобы решать проблемы, которые они ненавидели.

Все эти люди использовали свои способности, те, что приходили к ним естественно, сами собой - для решения проблем, которые их глубоко задевали или приковывали к себе их внимание своей негативной природой.

Одним из гениев, которого я встретил, была молодая мать, очень любящая детей. Что она ненавидела, так это ту жестокость, которой подвергаются дети, убежавшие из дома. В результате, она бросила высокооплачиваемую работу и начала учить таких детей тому, что им было необходимо для возвращения в общество. У нее не было финансовой поддержки со стороны правительства, потому что она отказалась играть по его правилам. Как она достигает того, что делает для меня секрет, но результаты просто поразительны и намного лучше любой государственной программы. В процессе реализации всего этого она стала одной из самых прекрасных и могущественных женщин, которых я когда-либо встречал. Она просто сияла. Ее знания и мудрость в сфере образования были более чем блестящи. Оставалось лишь удивляться этому или признать божественную природу такого вдохновения.

Когда я посмотрел на свою жизнь пристальнее, я понял, что из всего, что мне нравилось делать, я отдал больше времени изучению экономики, денег, финансов, бизнеса. Никто не был инициатором того, что я читал книги по этим предметам. Мой интерес к ним оказался врожденным. Тем не менее, когда, я зарабатывал деньги, мне становилось скучно, и я находил способ потратить их. Как я заметил, мне было интересно делать деньги только тогда, когда я не знал, как это сделать. Нечто похожее на вождение автомобиля. Когда я учился этому, это было увлекательно, но я не хотел быть водителем такси всю жизнь. Мне нужно было найти что-то, что придало бы смысл моему зарабатыванию денег.

После поисков в глубине души я нашел то, что страстно ненавидел: я ненавидел жестокость и нищету. Не будучи уверенным, как использовать это открытие, я почувствовал, что наконец-то у меня появилось направление. Я начал учить тому, что любил, - деньгам и бизнесу - надеясь уменьшить нищету и жестокость в мире. Это то, что я делаю и сейчас. И сегодня находятся люди, которые называют меня гением!

Я знаю, что никогда не положу конец бедности и жестокости в одиночку. И шансы таковы, что я никогда не доживу до того дня, когда все люди будут жить в гармонии. Но я знаю, что я делаю то, что хотел делать. Как только у меня появилась личная комбинация: Любовь/ Ненависть, мои мотивации и интерес к жизни возросли. Это стало прекрасным выходом. Под этим я понимаю «попытку достичь чего-то нереального».

Именно этот прекрасный азарт держит меня высоко в моей жизни, дает цель и миссию, о которой я люблю думать, над которой люблю работать целыми месяцами напролет, путешествуя за тысячу миль. Как Ясон и аргонавта, я преследую свое «золотое руно». Никто не будит меня по утрам и не просит меня поработать сверхурочно. Меня не заботит, сколько денег я зарабатываю, и я обычно слишком занят, чтобы тратить их. Я знаю, что, возможно, никогда не поймаю бриз, который движет мной, но мне нравится авантюра его преследования, и я не променял бы эту жизнь ни на что другое.

Несколько лет назад ко мне подошел незнакомец, поблагодарил меня за то, что я делаю, и назвал меня гением. Это в первый раз произошло в моей жизни. Я не мог даже вообразить, чтобы кто-то описал меня подобным образом. Я должен вам сказать, я был одновременно и смущен и унижен.

Будучи очень сладким, этот комплимент также напомнил мне о том, что гений живет в каждом из нас. Это та наша часть, которая управляет нашим поискам лучшей жизни, даже когда мы сами не знаем, что это для нас означает. Осознание своей гениальности и привнесение этого осознания в реальный мир требует только желаний и мужества. Проблема большинства из нас в том, что мы не придаем большого значения собственным способностям. Это все время остается слишком очевидным. Мы не всегда можем распознать наш собственный талант, потому что всегда находимся в его центре. Мы как премудрая рыба, которая спрашивает: «Что же такое океан?», неспособная понять, что она в нем плавает.

Для меня зарабатывание денег было простым делом, таким простым, что я не думал, что этот мой талант особенный. Я так считал, пока не понял, как много боли приносит бедность, и какими жестокими могут быть люди с деньгами по отношению к тем, у кого их нет, и только тогда я начал ценить и развивать свои способности.

Теперь я спрашиваю вас: каков ваш дар? Что дается вам легко? И как вы можете использовать свой дар для решения проблем здесь, на планете Земля?

Без сомнения, недостатка в проблемах здесь нет. Если вы будете честно работать, не обращая внимания на то, что говорят другие, постоянно оттачивая и улучшая свой дар, чтобы сделать этот мир лучше, ваш гений возродится. Я обещаю, что это произойдет.

Или вы можете прожить жизнь, как многие другие, которые просто зарабатывают себе на жизнь, периодически отправляясь в отпуск

и удивляясь, что этот мир такой неудачный и все время спрашивая: «Почему кто-нибудь что-нибудь с этим не сделает?»

По собственному опыту я знаю, что человек, который не находит способа вернуть свой дар миру, будет всю жизнь страдать от чувства собственной нереализованности - как проснувшийся утром и обнаруживший себя в ничем незаполненном вакууме человек.

Вы родились гением. Школьная система могла заметить или не заметить этого. Может, и ваши родители этого не замечали. А может быть, даже вы сегодня перед этим слепы. Но поверьте мне, когда я говорю, что в вас есть что-то особенное и волшебное, что-то от гения. Как однажды пела рок-группа Америка: «Вы можете творить магию». Есть ли у вас мужество однажды полностью осознать, что вы собой представляете? Мир нуждается в людях, таких, как вы, желающих отдать ему свой дар.

Вдумайтесь в значение слова «гений». Оно действительно говорит: «ген-и-й». Он там, драгоценный ген, внутри вас, нужно только осмелиться найти и принять его в себя.

РОБЕРТ Т. Киосаки

**ЕСЛИ ХОЧЕШЬ БЫТЬ
БОГАТЫМ И СЧАСТЛИВЫМ
НЕ ХОДИ В ШКОЛУ**