

БОГАТЫЙ ПАПА

8

8 LESSONS
IN MILITARY
LEADERSHIP
FOR
ENTREPRENEURS

УРОКОВ ЛИДЕРСТВА

Чему военные могут научить бизнес-лидеров



Первые лейтенанты Джозеф Изелл и Роберт Кийосаки

Robert T. Kiyosaki

РОБЕРТ КИЙОСАКИ

Роберт Тору Кийосаки
8 уроков лидерства.
Чему военные могут
научить бизнес-лидеров
Серия «Богатый Папа»

Издательский EPUB

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=14972521

8 уроков лидерства: Попурри; Минск; 2015

ISBN 978-985-15-2583-2

Аннотация

По статистике, девять из десяти предпринимателей разоряются в первые пять лет существования их бизнеса. Из каждых десятирех выживших девять становятся банкротами в следующие пять лет. Вопрос: в чем разница между тем единственным, кто добивается успеха, и теми девятью, кто терпит крах? Ответ: для успеха в бизнесе требуются те же самые ключевые навыки, ценности и лидерские качества, которые формируются у военнослужащих. В этой книге Роберт рассматривает различия между успехом в гражданском мире и в армии. Читатели узнают, как применять военную подготовку, чтобы повысить свои шансы на победу в бизнесе.

Содержание

Вступительное слово	5
Предисловие	8
Часть первая	11
Глава 1	11
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Роберт Тору Кийосаки

8 уроков лидерства

© 2015 by Robert T. Kiyosaki. This edition published by arrangement with the Rich Dad Operating Company, LLC. First Russian Edition: October 2015

© Перевод. Издание на русском языке. Оформление. ООО «Попурри», 2015

* * *

*Посвящается мужчинам и женщинам, несущим
воинскую службу во всех уголках света*

Воинская присяга

Я, Роберт Тору Кийосаки, торжественно клянусь поддерживать и защищать Конституцию Соединенных Штатов от всех врагов, внешних и внутренних; сохранять ей верность и преданность и подчиняться приказам Президента Соединенных Штатов и командиров, назначенных мне в соответствии с законодательством и Унифицированным военным кодексом.

Да поможет мне Бог!

Вступительное слово Джека Бергмана, генерал-лейтенанта (в отставке) Корпуса морской пехоты США

Для того чтобы проверить, насколько хорошо лидер подготовил своих подопечных к самостоятельным действиям, лучше всего сделать так, чтобы он внезапно исчез и затем оценил, как хорошо действовали его люди.

Полагаю, что большинство лидеров предпочли бы избежать столь радикальной ситуации. Однако в реальной жизни случается всякое. Как говорит герой военного фильма 2012 года «Красные хвосты», «жизнь – жестокий учитель. Она сначала принимает экзамен, а затем проводит урок».

Адекватные лидеры думают в первую очередь обо всех остальных и в последнюю о себе. Проактивные лидеры готовят себя и свои коллективы к достижению самых лучших результатов в самых худших условиях. Учебные занятия и тренировки, за которыми следуют оценка результатов и новые тренировки, кульминацией которых становится выполнение задачи в реальных условиях, – это нескончаемый цикл, необходимый для успеха.

САМОЕ четкое в своей жизни лидерское наставление я

получил, когда был 14-летним бойскаутом, от другого скаута, командира моего патруля. Объяснив мне, в чем заключались мои обязанности на время двухнедельной лагерной смены, он скучающим тоном заявил: «Что встал как столб? Это тебе не конкурс красоты. Марш вперед и делай, что должен».

В реальной жизни «делать, что должен», недостаточно, чтобы стать лидером. Сегодняшние и, что еще важнее, завтрашние лидеры должны обладать видением, способностью адаптироваться и железной хваткой, чтобы преуспеть в цифровом мире, заселенном аналоговыми человеческими существами. Однако один важный элемент не изменяется никогда. Нужно увлекать людей собственным примером!

Мы с Робертом дружим больше 40 лет – еще со времен военной службы. Он пишет со страстью молодого офицера морской пехоты и мудростью много повидавшего и много знающего успешного предпринимателя. И хотя между нами есть разногласия по некоторым вопросам, мы целиком и полностью согласны с тем, что «тот, кто сдается, никогда не добивается успеха» и что необходимым условием успеха является непрерывное образование.

Наслаждайтесь чтением этой книги и помните, что для действительно выдающегося лидера главными являются не личные качества, а нравственные и этические принципы.

*Semper Fidelis*¹,
Джек Бергман, генерал-лейтенант (в отставке) Корпуса
морской пехоты США

¹ *Semper Fidelis* (Всегда верен) – девиз Корпуса морской пехоты США. – *Прим. перев.*

Предисловие

ПОДГОТОВКА К ЖИЗНИ

Я служил в Корпусе морской пехоты во время войны во Вьетнаме. Но я не был кадровым офицером и не дослужился в морской пехоте до пенсии. Я смог уйти на покой в 47 лет, потому что у меня был доход от бизнесов и инвестиций. Мне не нужны были ни зарплата, ни денежное содержание.

Я уверен, что добиться такого способны лишь немногие люди, но лично мне достичь этой цели во многом помогла военная подготовка.

Мне нравилась военная летная школа, потому что там нас каждый день мотивировали на подвиг, на преодоление страхов. Я учился на пилота не ради гарантированной зарплаты и получения пенсии, хотя знал, что многие курсанты пришли в летную школу именно с этой целью. Дело в том, что кадровые морские пехотинцы получают правовой статус государственных служащих.

Я записался в Корпус морской пехоты и в летную школу, чтобы проникнуться этим вдохновением и подготовиться к войне. Вместо того чтобы стремиться к безопасности, инструкторы заставляли нас ежедневно, в каждом полете отрабатывать действия в нештатных ситуациях. Вопреки естественному желанию надеяться и молиться, чтобы все про-

шло гладко, инструкторы намеренно выводили из строя какие-то системы и механизмы, иногда даже глушили двигатель. Они вынуждали нас преодолевать свои страхи, сохранять хладнокровие и удерживать машину в воздухе. Это была отличная подготовка к жизни в мире бизнеса.

Множеству людей приходится вести борьбу за финансовое выживание лишь потому, что они позволяют эмоциям управлять их жизнью. Вместо того чтобы сражаться со своими финансовыми страхами, они укрываются от них. Многие наемные работники прячутся под одеялом стабильной зарплаты и гарантированной занятости.

Я вступил в Корпус морской пехоты, чтобы воевать за капитализм против коммунизма, но после возвращения из Вьетнама стал свидетелем того, как у нас дома, в Америке, постепенно умирал дух этой страны и стремительно рос менталитет льготника.

Я обнаружил, что в США коммунистов было больше, чем в джунглях Вьетнама.

Я пишу эту книгу, поскольку хочу, чтобы Америка легла на обратный курс. Если кто и способен ее спасти, так это те, кто поклялся защищать ее и сражаться за нее. Это не просто наш долг; это именно то, чем нас научили заниматься.

Данная книга покажет, что восемь принципов нашей военной подготовки необходимы каждому, кто стремится стать успешным предпринимателем. Школа воинской службы сильнее всего закаляет дух мужчин и женщин. Только та-

кой дух сможет заставить Америку вернуться на правильный курс и снова привести нас к капитализму, который является фундаментом нашего благополучия.

Часть первая

ЗОВ ДОЛГА

Глава 1

Статус миссии: критический

Мне больно читать о том, что ветераны, возвращающиеся из Ирака и Афганистана, не могут найти работу.

Мне больно думать о том, как проведут остаток жизни молодые ветераны, которые лишились на войне ног, рук или получили другие увечья.

Мне больно подавать несколько долларов милостыни собрату по оружию, ветерану вьетнамской войны, который стоит на перекрестке, понутив голову, и просит еды или денег.

И мне больно осознавать, что многие семьи военных вынуждены пользоваться продуктовыми талонами и другими программами государственной поддержки, потому что их кормильцы зарабатывают меньше прожиточного минимума.

Потребность в предпринимателях

Эта книга написана для всех, кто занимается предпринимательством или мечтает в один прекрасный день стать биз-

несменом.

Кроме того, она написана для мужчин и женщин, которые служат – или служили – в вооруженных силах, потому что они уже прошли уникальный и невероятно трудный процесс обучения, необходимый всем предпринимателям.

Как вы, наверное, знаете, девять из десяти новых бизнесов терпят крах в первые пять лет и лишь один из десяти выживает. Девять из десяти этих «выживших» идут ко дну в следующие пять лет.

Главная причина, по которой большинство предпринимателей терпят неудачу, заключается в том, что им не хватает ключевой *подготовки*, ключевых *сильных сторон*, необходимых, чтобы переносить тяготы жизни предпринимателя. Одни называют это *крепкими кишками*, другие – *упертостью*. В армии это формулируется следующим образом: «А ну встал, поднял задницу, прекратил сосать палец, подобрал сопли и побежал дальше! Твоей мамочке стыдно за тебя, потому что она круче, чем ты». Полагаю, идея понятна...

Другая важная причина, по которой предприниматели терпят неудачу, заключается в том, что наша система образования готовит из людей *наемных работников*, а не *предпринимателей*. Мир работника сильно отличается от мира предпринимателя. Одно из главных отличий связано с концепцией зарплаты. Если работник не получает зарплату, он увольняется и отправляется искать новую работу. Большинству предпринимателей необходимо быть достаточно стой-

кими, чтобы трудиться, порой годами, совсем без «зарплаты».

В мире мелкого бизнеса, который в просторечии именуется бизнесом мамы с папой, предприниматели нередко зарабатывают в час меньше своих работников, если принять в расчет общее количество часов отработанного времени. В большинстве малых предприятий самую важную работу предприниматель выполняет после окончания рабочего дня. Это так называемая бумажная работа – незаметная, но необходимая для ведения бизнеса, такая как проверка соответствия товара установленным требованиям, оформление счетов-фактур, инкассирование векселей, ведение бухгалтерии и составление налоговых отчетов.

Когда работники уходят в отпуск, они могут начисто забыть о своей работе. Когда в отпуск уходят мелкие предприниматели, их бизнес делает то же самое.

Если бизнес борется за выживание или явно идет на дно, работник может уйти и заняться поиском новой работы. Что до предпринимателя, то в этот момент его работа только начинается. Когда бизнес рушится, ему приходится, фигурально говоря, выбираться из дома, разбитого бомбежкой. Долги и судебные тяжбы могут похоронить предпринимателя на долгие годы. Многие не могут оправиться от этого и становятся жертвами гражданской версии «вьетнамского синдрома» (именуемого в медицине посттравматическим стрессовым расстройством).

Некоторые «эксперты» говорят: «Предприниматели терпят крах, потому что их бизнес *недостаточно капитализирован*». Это означает, что у них недостаточно денег, чтобы удержать бизнес на плаву. Страх перед «недостаточной капитализацией» заставляет большинство людей цепляться за гарантированную занятость наемного работника.

Я занимаю иную позицию. На мой взгляд, все дело не в отсутствии капитала, а в отсутствии предпринимательского образования, опыта ведения бизнеса в реальном мире и упертости. Если вы поговорите с успешными предпринимателями, они расскажут вам, что «недостаточная капитализация» – это перманентное состояние. Им никогда не хватает денег для выполнения всех финансовых обязательств, не говоря уже о капитале, необходимом для развития бизнеса. Тем не менее истинные предприниматели как-то умудряются двигаться дальше. А затем, в один прекрасный день, к некоторым из них деньги начинают течь рекой. Чтобы этого дожидаться, иногда требуются годы. Я всегда улыбаюсь, когда слышу, как люди говорят: «Ей просто повезло» или «Они сразу добились успеха». Лишь немногие понимают, что на самом деле кроется за успехом предпринимателя.

Вот почему я считаю, что мужчины и женщины, которые несут военную службу, обладают необходимыми для предпринимательства уникальными ключевыми качествами и подготовкой. Во многих случаях их учат «совершать невозможное». Большинство выпускников колледжей умеют лишь

«находить работу».

По своему характеру люди, обученные совершать невозможное – и готовые заплатить за это необходимую цену (которую часто называют *высшей жертвой*), – разительно отличаются от тех, кого учат «искать высокооплачиваемую работу с хорошим пакетом льгот».

Моя военная карьера началась в Академии торгового флота США, которую по праву считают одной из лучших школ лидерства в мире. В 1965 году я получил направления Конгресса США в Военно-морскую академию в Аннаполисе, штат Мэриленд, и в Академию торгового флота в Кингс-Пойнт, штат Нью-Йорк. Оба направления мне прислал сенатор от штата Гавайи и кавалер медали Почета (высшей военной награды США) Дэниел Кен Иноуи.

Я выбрал направление в Кингс-Пойнт. В этом учебном заведении готовят лидеров для индустрии морского судоходства. Его выпускников можно встретить в портах и гаванях всего мира и на капитанских мостиках пассажирских лайнеров, сухогрузов, контейнеровозов, нефтяных танкеров и океанских барж. Некоторые выпускники, вроде меня, предпочитают служить в Военно-морских силах, в Корпусе морской пехоты и Береговой охране.

Выпускники Кингс-Пойнт ценятся в индустрии судоходства и судостроения так же высоко, как выпускники Вест-Пойнт в сухопутной армии США. Когда в 1959 году я получил свой диплом, выпускники Кингс-Пойнт входили в чис-

ло самых высокооплачиваемых молодых специалистов в мире. Это объяснялось тем, что академия, хотя и имела статус военного училища, находилась в ведении министерства торговли, а не министерства обороны.

После окончания Кингс-Пойнт меня приняли в летную школу ВМС США в Пенсаколе, штат Флорида, а затем направили служить в Корпус морской пехоты во Вьетнам. Я несколько не сомневаюсь в том, что, если бы не моя военная подготовка, я никогда не стал бы предпринимателем.

Что такое обман?

В традиционных учебных заведениях нас обучают писать контрольные и сдавать экзамены самостоятельно. Сотрудничество с кем-нибудь во время тестирования будет расцениваться как обман.

В академии, в летной школе и морской пехоте нас учат сотрудничать и сдавать многие экзамены всей командой. В морской пехоте даже снайперу полагается помощник (наблюдатель-корректировщик), который «показывает, куда стрелять».

Как пилоту – оператору систем вооружения вертолета Ниеу, мне нравилось, что с нами летал бортмеханик, выполнявший обязанности командира экипажа, который состоял из пяти человек: двух пилотов, двух бортовых стрелков и командира экипажа. Мы все зависели друг от друга.

В «корпоративных командах», которые мне доводилось

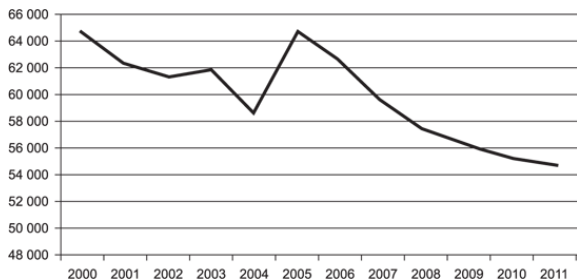
видеть, уровень сотрудничества гораздо ниже. Суть стиля лидерства большинства корпоративных руководителей можно выразить так:

«Я сделаю все, чтобы занять первое место»
или «Делай, как я сказал, или я тебя уволю».

Проще говоря, военные лидеры используют в качестве стимула миссию, а корпоративные лидеры считают главным стимулом деньги.

К сожалению, график на следующей странице показывает, что доходы выпускников колледжей неуклонно падают.

Среднегодовой доход молодых выпускников колледжей продолжает падать* (в пересчете на неизменные доллары США по состоянию на 2011 год)



* Только средняя зарплата работников в возрасте 25–34 лет со степенью бакалавра, работающих на полную ставку.

Источник: *Бюро трудовой статистики США, Индекс цен производителей*

Встречаясь с предпринимателями, не имеющими военной подготовки, я вижу, что большинство из них используют стиль лидерства, основанный главным образом на зарплате и бонусах; они не акцентируют внимание на миссии. Их команда будет делать то, чего хочет лидер, но лишь при условии регулярного денежного вознаграждения.

Каждый, кто побывал в настоящем бою, скажет, что чем труднее ситуация, тем сильнее становится команда.

В мире бизнеса чаще всего бывает наоборот: как только возникают серьезные трудности, командная работа разваливается. Когда дела начинают идти плохо, гражданские «примыкают штыки» и вонзают их друг другу в спину.

От других книг, написанных для воодушевления предпринимателей, эту отличает сфокусированность на ключевых сильных сторонах и навыках лидерства, потому что все предприниматели обязаны быть лидерами.

Двадцатого сентября 2001 года газета New York Times опубликовала следующее высказывание рядового морской пехоты Майкла Армендариз-Кларка: *«Мы пошли служить, зная, на какой риск идем. Те невинные люди в Нью-Йорке шли на работу, даже не подозревая о том, что это связано с*

каким-либо риском».

Эта цитата может оказаться полезной для всех предпринимателей и тех, кто желает стать предпринимателем. Совершенно очевидно, что предприниматели обязаны идти на риски и что это те самые риски, которых наемные работники избегают.

Данная книга была задумана как руководство, которое поможет вам справляться с подобными рисками. Прошедшие военную службу обладают образованием и подготовкой, ключевыми сильными сторонами, силой духовной воли и чувством миссии – всем необходимым для того, чтобы стойко переносить тяготы жизни предпринимателя. Если же вы хотите иметь гарантии успеха, стабильной зарплаты и льгот, тогда вам, пожалуй, лучше не бросать постоянную работу.

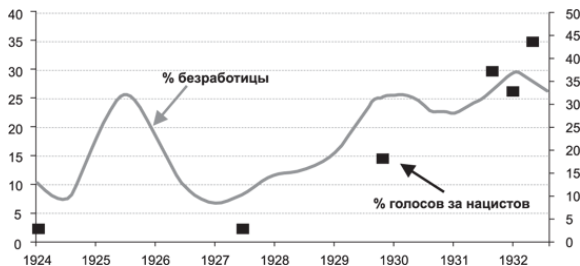
Есть еще одна причина, по которой я написал эту книгу. Я убежден в том, что США и весь мир столкнулись с глобальной проблемой безработицы и неполной занятости.

Сегодня безработица среди молодежи так высока, что у нас сформировалось глобальное «потерянное поколение» – поколение молодых людей в возрасте от 18 до 35 лет, которые пропускают так называемое критическое окно опыта реальной жизни, поскольку либо не имеют работы, либо увязли на работе, которая не подвергает их никаким испытаниям. Скорее всего, многим представителям этого «потерянного поколения» придется вести борьбу за выживание до конца своей жизни.

Повторится ли история?

Ниже приведен график очень темного периода в мировой истории. Он иллюстрирует взаимосвязь между ростом безработицы в Германии и ростом влияния нацистской партии.

Безработица в Германии и количество голосующих за нацистов



Источник: *SG Cross Asset Research, GFD*

Адольф Гитлер был избран канцлером Германии в 1933 году, и в результате его правления примерно 80 миллионов людей лишились жизни. Вторая мировая война, которая велась с 1939 по 1945 год, была войной индустриальной эпохи. Ее вели богатые страны, обладавшие промышленной мощью.

Войной информационной эпохи стал терроризм. Эту войну ведут обозленные (и часто бедные люди), у которых есть доступ к дешевым, но высокопродуктивным технологиям. Сегодня террористы, обладающие чертами харизматических лидеров, могут создать собственную военную силу с помощью Facebook, Twitter и Instagram. Теперь мобильные телефоны по мощности действия могут превосходить ядерные заряды. Терроризм сегодняшней информационной эпохи распространяется стремительно и невидимо.

Прибавьте эти факты к следующим данным: в 1970 году Америка занимала первое место в мире по количеству выпускников средних школ. Ныне она опустились на 23-е место среди 28 развитых стран.

В то время как некоторым из тех, кого исключают из средней школы, удастся сделать потрясающую карьеру, основная масса отсеявшихся пополняет армию длительно безработных, бездомных, получателей государственного социального пособия и заключенных.

Стать предпринимателем, не имея финансового образования, довольно трудно, поэтому я основал компанию Rich Dad и стал предпринимателем в области образования, расположенной за пределами системы учебных заведений.

Как сказал генерал Колин Пауэлл, *«никакого секрета достижения успеха не существует. Успех – это результат подготовки, тяжелого труда и извлечения уроков из неудач».*

Какие уроки вы сможете извлечь из трудностей, с которыми сталкиваетесь, и как вам превратить свои неудачи в успехи?

Америка сегодня

А сейчас взгляните на график длительной безработицы в сегодняшней Америке.

Сегодня Адольфа Гитлера нет. Зато есть рост терроризма и озлобленности, подстегиваемый ростом цен на продовольствие и безработицы среди молодежи.

Медианная продолжительность безработицы

Источник: *Министерство труда США, Бюро трудовой статистики США*



Затененные области – периоды рецессий в США

Настоящие предприниматели так важны потому, что только они способны создавать реальные рабочие места и реальное благосостояние — и быть настоящими лидерами грядущих поколений.

Кто убивает наши рабочие места?

В то время, когда ветераны служили стране, корпоративные лидеры были заняты аутсорсингом — переводом рабочих мест в заморские страны.

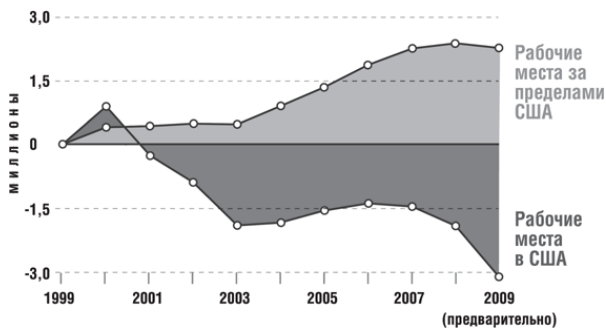
Все мы знаем, что одна картина стоит тысячи слов, поэтому пусть приведенные ниже диаграммы расскажут вам историю свободы, которую мы защищали.

Вот отрезвляющая итоговая цифра: за последние десять лет ведущие американские корпорации вывели за границу более 2,4 миллиона рабочих мест.

Эта диаграмма расскажет вам историю о том,

Куда уходят рабочие места

После 2000 года американские многонациональные компании увеличили количество рабочих мест за рубежом и сократили его в США. Совокупные изменения с 1999 года



Как можно увидеть из приведенной выше диаграммы, экономическая рецессия не влияет на патриотизм корпораций, которые нанимают работников, но не американских.

В 2009 году представители многих самых мощных национальных корпораций посетили Конференцию по стратегическому аутсорсингу, чтобы поговорить о том, как переправлять американские рабочие места за океан. Организаторы провели опрос более 70 прибывших на конференцию высших руководителей с целью выяснить, какую линию поведения выбрали их компании в условиях рецессии. Большинство респондентов сказали, что в ответ на спад в экономике их компании увеличили аутсорсинг, и лишь 9 процентов сообщили, что они прекратили действие ряда договоров об аутсорсинге.

Диаграмма ниже рассказывает ту же историю:

За последний год в ответ на спад в экономике наша компания...

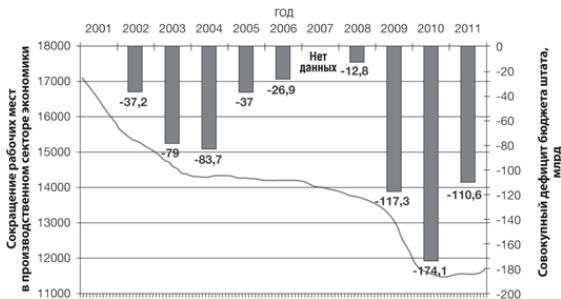


Согласно результатам исследования, главной целью аутсорсинга было сокращение издержек производства. Лишь относительно малый процент респондентов (чуть больше 10 процентов) сказали, что целью аутсорсинга было получение доступа к возможностям мирового уровня. Это означает, что компании занимались аутсорсингом, чтобы экономить деньги, а не для того, чтобы производить продукты лучшего качества.

Потеря налоговых поступлений

Диаграмма внизу иллюстрирует причину, по которой правительства штатов находятся в так называемой «красной зоне». Когда рабочие места покидают штат, налоговые поступления уменьшаются.

Сокращение рабочих мест в производственном секторе экономики объясняет дефицит бюджета штата



Источник данных: *Национальная конференция законодательных органов штата, Бюро трудовой статистики США*

К сожалению, некоторым из этих компаний одного перевода американских рабочих мест за границу недостаточно. Они хотят переводить прибыли в Соединенные Штаты с

минимальными налоговыми обязательствами. В частности, Cisco Systems, у которой в начале десятилетия доля рабочих мест за границей составляла 26 процентов, а к концу десятилетия – 46 процентов, в настоящее время занимается лоббированием предложения о налоговых каникулах для репатрируемых доходов. Это позволит крупным корпорациям привозить в США заработанные за рубежом деньги и платить значительно меньше налогов.

Вас снова просят сослужить службу

Как можно судить по этим графикам и диаграммам, вам снова необходимо послужить стране – на этот раз дома. Америка в беде. Ей необходимы рабочие места. А миру нужны предприниматели. Правительства не могут создавать реальные рабочие места. Америке требуются настоящие предприниматели, потому что только они могут создавать реальные, стабильные рабочие места и реальное, длительное благосостояние.

Проще говоря, когда рабочие места создает государство, наши налоги увеличиваются. Когда налоги растут, жизнь дорожает, люди страдают, экономика слабеет. Когда рабочие места создают предприниматели, эти места генерируют налоги, наш долг снижается, мы экспортируем продукцию и страна становится сильнее.

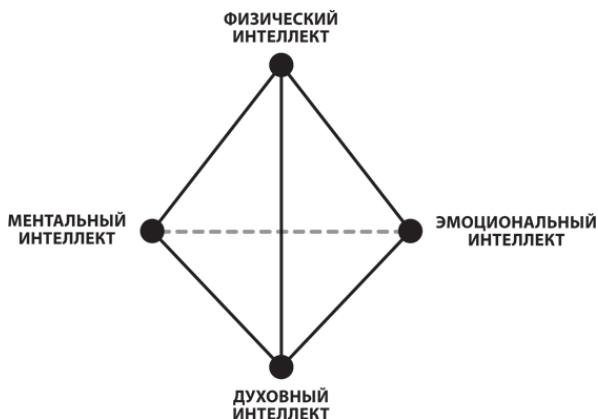
В своей книге я прошу мужчин и женщин, которые служили стране с оружием в руках, послужить ей снова, на этот раз

в качестве предпринимателей. Я твердо убежден в том, что мужчины и женщины в вооруженных силах обладают уникальными навыками и подготовкой, необходимыми для выдающихся предпринимателей.

Как вооруженные силы готовят отличных предпринимателей

Образование – это очень емкое слово, означающее намного больше, чем просто умение читать, писать и считать.

Проблема традиционного образования заключается в том, что оно фокусируется только на ментальном интеллекте. Но человек обладает несколькими видами интеллекта.



Как известно, все человеческие существа разные. В одной

и той же семье может быть четверо детей (от одних родителей), поразительно не похожих друг на друга. Даже близнецы могут быть очень непохожими существами.

Настоящее образование задействует все четыре вида интеллекта. Каждый, кому доводилось играть в гольф, знает, что эта игра требует физического, ментального, эмоционального и духовного интеллекта.

Физический интеллект

Физический интеллект располагается на вершине схемы по той простой причине, что любое обучение является физическим.

Например, у ребенка, который учится ходить, процесс обучения основан на физическом интеллекте в большей степени, чем на ментальном. Школьное обучение чтению, письму и счету тоже является в первую очередь физическим процессом. Так же, как при обучении ходьбе, ученику нужно что-нибудь делать.

Конус обучения

В 1969 году всемирно известный специалист в области психологии образовательной деятельности Эдвард Дэйл разработал представленную ниже модель конуса обучения.

Конус обучения		
Через 2 недели нам свойственно помнить		Природа (характер) вовлечения
90% того, что мы говорим и делаем	Выполнение реального действия	Активный
	Имитация реальной деятельности	
	Театрализованное выступление	
70% того, что мы говорим	Выступление с речью	
	Участие в дискуссии	
50% того, что мы видим и слышим	Наблюдение за действи- ем на месте	Пассивный
	Наблюдение за демон- страцией	
	Рассматривание экспо- ната/образца	
30% того, что мы видим	Просмотр иллюстраций	
20% того, что мы слышим	Слушание слов (лекции)	
10% того, что мы читаем	Чтение	

Источник: *Конус обучения Дэйла, адаптированный (1969).*

Как видите, чтение (и, соответственно, письмо), на котором основано преподавание в большинстве школ, является наименее эффективным способом удержания изучаемого материала в памяти учащихся.

На верхних уровнях конуса располагаются самые эффек-

тивные способы обучения – выполнение реальных действий и имитация. Говоря коротко, выполняя действия, можно очень многому научиться. Однако невозможно научиться ходить или играть в гольф, читая книгу и слушая лекции.

Еще хуже то, что в школе учащихся наказывают за совершение ошибок. Это все равно что наказывать маленького ребенка за падение, а гольфиста за плохой удар. Если учащийся не совершает ошибок, процесс обучения замедляется.

Физический интеллект располагается в теле. Его часто называют мышечной памятью. Например, человек, который учится играть в гольф, будет повторять, повторять и повторять различные удары, совершая ошибку за ошибкой, пока его мышцы не запомнят правильные действия.

Второй по эффективности метод обучения называется имитацией. В спорте такими действиями являются тренировки, в театре – репетиции, а в науке – эксперименты.

Те из вас, кто имел честь нести военную службу, уже знакомы с имитацией. Именно этот метод обучения и подготовки традиционно используется в вооруженных силах. Например, в летной школе Пенсаколы курсанты тратили на практическую отработку ситуаций крушения почти столько же времени, сколько на полеты. После получения летного свидетельства меня перевели на базу Кэмп-Пендлтон для изучения ракетно-пушечного вооружения вертолета перед отправкой во Вьетнам. Там тоже в каждом полете мы отрабатывали действия при крушении, при отказе оборудования и

других нештатных ситуациях. Сегодня я жив благодаря тому, что научился летать на вертолете – как с двигателем, так и без него. Я никогда не научился бы этому, если бы только слушал лекции, зубрил инструкции и боялся разбиться.

Выдающиеся спортсмены одарены физическим интеллектом. Тем не менее даже самые одаренные из них обязаны тренироваться, тренироваться и еще раз тренироваться, совершая ошибку за ошибкой, пока их физическая гениальность не проявится во всем блеске.

Мне нравится объяснять концепцию гениальности, предлагая людям представить скрытого внутри них волшебника. Когда профессиональный спортсмен начинает демонстрировать свою гениальность и творить волшебство на игровой площадке, он добивается успеха и (очень часто) больших денег.

Когда ребенок допускает ошибки в школе, его наказывают. Вот почему после окончания обучения многие учащиеся помнят наизусть все правильные ответы, но не умеют действовать в реальной обстановке и ужасно боятся совершать ошибки.

В традиционной школе на ученика, который допускает слишком много ошибок, навешивают ярлык заторможенного или тупого, однако в реальной жизни человека, который совершает больше всего ошибок и учится на них, часто называют успешным.

Я убежден в том, что военнослужащие потенциально спо-

способны стать выдающимися предпринимателями, поскольку на военной службе, независимо от рода войск и профессии, каждого человека регулярно подвергают проверкам на пределе человеческих возможностей – физических, эмоциональных, духовных и ментальных. Каждый, кто прошел курс молодого бойца, знает, что система военной подготовки сначала разрушает индивидуальность человека, а затем развивает все четыре вида интеллекта, чтобы создать из него новое, сильное человеческое существо.

Многие гражданские всю жизнь стараются избежать банкротства, поэтому они могут иметь высокий коэффициент умственного развития, быть отличниками в плане академической успеваемости или техническими вундеркиндами, но в то же время оставаться слабыми с точки зрения одного или нескольких других видов интеллекта.

Причиной отсева новобранцев в большинстве случаев становится не только то, что они не выдерживают ментальной нагрузки. Они оказываются слишком слабыми в нескольких, если не во всех четырех видах интеллекта. Как сказал президент США и участник Второй мировой войны Джон Ф. Кеннеди, «если у молодого мужчины нет того, что требуется для несения военной службы, значит, у него вряд ли есть качества, необходимые для того, чтобы зарабатывать на жизнь. Те, кто сегодня отказывается служить в армии, завтра пополнят армию отчаявшихся безработных».

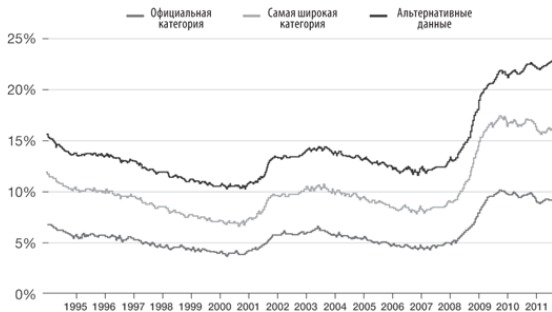
Статистика безработицы

После того как в 2007 году рухнули рынки недвижимости и ценных бумаг, безработица (включая безработицу среди молодежи) бьет все исторические рекорды.

На следующем графике показаны темпы роста безработицы в Соединенных Штатах. Обратите внимание на разницу между официальной статистикой и данными независимых источников.

Уровень безработицы. Официальные данные Бюро трудовой статистики США и альтернативные данные международной группы компаний SGS

Monthly SA – Месячные статистические архивы по август 2011



Опубликовано 2 сентября 2011. shadowstats.com

Каким цифрам вам хочется верить? Решайте сами.

Высокий уровень безработицы объясняется многими причинами. Одна из них заключается в том, что рабочие места перемещаются за рубеж, в страны с более низкими зарплатами. Другая – в том, что технологии либо заменяют рабочих (примерно так же, как в свое время автомобиль заменил лошадь), либо требуют провести их переучивание и переподготовку, чтобы перевести их в мир технологий. Проще говоря, сегодняшние варианты выбора таковы: высокотехнологичные рабочие места, низкооплачиваемые рабочие места или длительная безработица. Неудивительно, что средний класс продолжает неуклонно сокращаться.

Сегодня я не состою в армии безработных беби-бумеров главным образом потому, что в 1974 году, уволившись из Корпуса морской пехоты, решил учиться на предпринимателя, вместо того чтобы вернуться в учебную аудиторию, получить степень магистра бизнес-администрирования и стать наемным работником... корпоративным руководителем. Если бы я послушался совета моего бедного папы и выбрал карьеру наемного работника, то сейчас оказался бы одним из руководителей, которые лишились работы в результате аутсорсинга или уступили место молодым, технически подкованным работникам, готовым трудиться за меньшую зарпла-

ты.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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