

БИЗНЕС-СКАЗКА,

или Знания древних нужны сегодня

■ Честно говоря, этот материал поначалу задумывался как “академический”, хотя и на экзотическую тему. Отдавая должное освежающему влиянию фольклорных корней, которое прослеживается, например, в музыке, литературе, психологии, хотелось и в сфере экономики и управления позволить проявиться этому знанию, ввести древние образы в современный теоретический и практический оборот. Но оказалось, что у проекта есть своя судьба, которая придала событиям иную направленность, драматическую стремительность и детективную развязку. У постоянно занятых людей появлялось время, возникали неожиданные темы, встречи и предложения. Как будто не мы обращались мыслями к сказке, а сама Сказка через нас стучалась в дверь Современности.



Моей доброй феей стала **Галина ШИШОВА**, проректор по внешним связям Академии управления “ТИСБИ”:

- Как вы смотрите на то, чтобы заочный «круглый стол» превратить в очный? Мы пригласили психологов, экономистов, педагогов, студентов – будущих бизнесменов и финансистов, и вы можете поднять интересующую вас тему, как говорится, в прямом эфире.
- Это просто подарок судьбы.



Елена ЛИПАЧЕВА, психолог, замдекана факультета довузовского образования АУ “ТИСБИ”:

– Ситуация рыночных отношений для нас новая и долго еще останется такой. Главная проблема в том, что во многом – это заимствованная ситуация. И те вещи, которые для Запада нормальны и являются плодом многовековой традиции, для нас просто не подходят. Решая проблемы людей методами современной психологии и «приводя» их к западному образцу психического здоровья, я прекрасно понимаю, что этим создаю почву для нового невроза, потому что мы – другие, этот образец – не наш. В ситуации потери ориентиров общество не знает, чему учить молодежь, какие ценности ей прививать.

И в этом смысле возможности сказки поистине уникальны: сохраняя культурные традиции, обращаясь непосредственно к архетипическому (ведь русский фольклор – один из наиболее сохранившихся), сказка в то же время помогает нам творить новую реальность, новые ценности. Сказка (как и игра) доступна всем – и ребенку, и взрослому...

(и всем социальным слоям)

...это общий для нас язык. Поэтому сказка и игра...

(и анекдот)

...это то место, где мы можем сотрудничать, совместно осмысливать действительность. Познавать предмет, ситуацию не с позиции внешнего наблюдателя, но проживать ее изнутри, выбирать то, что нужно нам, что соответствует нашим особенностям. Только играя, экспериментируя, мы создадим новую реальность. В том числе экономическую.



► долей сарказма можно сказать – а почему не попросил посадочный материал, трактор, не высеял свое поле, не приучился жить на плоды своего труда? Но ведь сказка не для того создана, чтобы обвинять Емелю, что он не стал стахановцем, не попросил у щуки две мотыги, не пошел в забой в 4 утра. Сказка ставит акцент на том, какой Емеля везучий. Ведь многие ходили за водой, а пришел Емеля – и поймал щуку. А почему он такой везучий – загадка.

– Удачливые предприниматели народных сказок часто являются лидерами коллектива, неудачливые – одиночки либо не сумели сформировать правильные отношения в коллективе. Кот Матроскин из сказки Успенского – именно хозяин: организован, бережлив, скуповат. В Шарике от предпринимателя – неуемная энергия, жилка авантюризма. Но предпринимателем и лидером является сам дядя Федор. Он соединяет в себе хозяйственность Матроскина и авантюризм Шарика, благодаря чему и может создать команду. Иначе они не найдут общего языка, не смогут работать вместе.

– Лидер – это дар, какие-то человеческие свойства. Лидер выходит изнутри коллектива. А руководитель часто назначается сверху или просто нанимает работников. И совершенно обычна на сегодняшний день ситуация, когда руководитель конфликтует с лидером. Поэтому я как руководитель стараюсь придерживаться формальных отношений с работниками. Как человек, я могу общаться с ними неформально, но ни в коем случае не смешиваю это с работой. Чтобы руководитель и лидер совместились в одном лице, нужны талант, культура, генотип и фенотип. Это редкость.

Еще я бы отметил культуру договора. Сказочные герои – цари, купцы, богатыри – давши слово, держат его обязательно. Сегодня – это насущная проблема: работники не соблюдают условия трудового договора, покупатели – сроки оплаты. И даже извинения по этому поводу я получаю в 20% случаев, не больше.

Василиса отправляет Федота-стрельца продавать ковер красоты невиданной и предупреждает: "Своей цены не давай, а какую дадут, на такую и соглашайся". Почему? Именно потому, что ковер чудесный, это эксклюзив, нет ему аналогов, нет конкурентов. Невозможно определить его цену методом спроса и предложения, да и любым другим тоже – обменять его на деньги адекватно нельзя. Да и незачем.

Рынок для сказочного героя – место общения (ср. сленговое «базар» – разговор). К имущественным, но не товарным отношениям относится и дар. Согласно легенде, Чингиз-хан прогнал (вариант – казнил) купца, который пытался продать ему товары, но купца, поднесшего ему подарки, одарил десятикратно. В отличие от товара, дар не обезличен, он всегда – символ отношений д(а)ружбы.



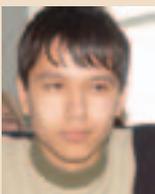
Рамиль НУРИЕВ,
экономический факультет,
2-й курс:

– Два основных мотива деятельности предпринимателя отчетливо видны в сказке «Красная Шапочка». Волка направляют голод и забота о безопасности. Не имея возможности напасть на Красную Шапочку сразу, волк применяет творческий подход, изобретает целую серию оригинальных ходов – с длинной и короткой дорогой, с подражанием голосу и переодеванием. Его действия великолепно иллюстрируют теорию Адама Смита об экономическом интересе. Причем волк был успешным предпринимателем, его сгубили только авторы детских книжек. У Шарля Перро не было финала со спасением Красной Шапочки, а была только мораль: не ходите, девочки, в темный лес, а говоря на экономическом языке – не участвуйте в конкурентной борьбе, если вы беспечны и беззубы.



Ольга ШУЛЬГИНА,
экономический факультет,
2-й курс:

– Другой тип предпринимателя – это Буратино. Он – везунчик. Хотя у него есть свой интерес – купить куртку для папы Карло, но выигрыш, ему выпадающий, намного перекрывает его самые смелые мечты. Буратино шустрый и у него есть неожиданные ходы, но золотой ключик он получает не поэтому. Само его поражение, когда на Поле Чудес ему устроили МММ – поманили сверхприбылью и обобрали, – вело его к черепахе Тортиле. Может, и правильно, что Буратино продал азбуку. Ведь никто не учил бизнесу Генри Форда и других предпринимателей первой волны. Для Буратино деньги важны, но не сами по себе. Они выступают как инструмент реализации его проектов, мечты. И это урок для сегодняшнего дня. В жажде наживы человек способен на опрометчивый шаг, он не может остановиться в нужный момент. Избыточная озабоченность делает человека скованным, мешает ему рисковать и просто думать. И удача отворачивается от него. Это несколько не противоречит Адаму Смиту. Скорее, дополняет.



Айрат ИСХАКОВ,
экономический факультет,
2-й курс:

– Дурак – один из самых удачливых предпринимателей русской сказки – лежит вначале на печи. Он ждет своего часа, полагаясь на присущие ему

Бухгалтерия русской сказки. Мозговой штурм

– Напомню эпизод из сказки «Свинка – золотая щетинка». Работник отработал год. Наступило время расчета, хозяин выставляет на стол мешок с деньгами, а сам – за дверь: «Бери, сколько заработал!» А работник мучается: «Как бы лишнего не взять?» И берет одну монетку. Кстати, это он потом становится царем!

– Что привлекает в таком методе расчета, так это полное отсутствие бухгалтерии и экономия чернил. Высвобождается целый социальный слой людей, которые, по существу, ничего не производят. Кроме того, снижается нагрузка с их стороны на тех, кого они отвлекают от производительной деятельности. Жаль, что в сегодняшних условиях это неосуществимо. Разве что в какой-нибудь малой фирме.

– Очень даже осуществимо, если работодатель заинтересован в работнике. С ценным работником всегда оговариваются особые условия труда и расчета. Чтобы не искал в другом месте.

– И все же хозяин преследовал еще какую-то цель.

– Ну, это же сказка! Какой цели достиг – ту и преследовал! Он выращивал из него царя, воспитывал.

– Преемника!

– Действительно, для царя умение контролировать себя, может быть, самое важное – ведь его никто не контролирует, кроме совести.

– А вот мне интересно – кто хозяин-то?

чутье, интуицию. Его братья участвуют в хозяйственной деятельности, они заняты, поэтому их мышление стереотипное и не допускает нестандартных решений. Талант Дурака не виден в повседневной деятельности, он, скорее, воинского плана или царского – Дурака можно уговорить охранять поле, он способен доскакивать до царевина окошка, любит разгадывать загадки (будущий судья!), петь. Поэтому он и становится царем. Лежание на печи дает ему время выстроить план своей жизни, рассмотреть все варианты. После чего все

происходит словно «по шучьему велению». Мысли формируют наше поведение и наши обстоятельства. И все-таки есть еще одно ключевое слово – «озарение».

(Волшебные предметы Дураку поставляют предки – мертвый отец, Баба-Яга (она же «мертва matka»), неизвестная старушка (в сущности, та же Баба-Яга). И дары – то какие – клубочек путеводный, коня, которому герой доверяет выбирать дорогу на распутье. Все это, таким образом, символы или синонимы Судьбы. И всю сказку Дурак свою судьбу испытывает, проверяет ее на благосклонность – даже получив от царевны печать на лоб, он не предъявляет свои права на нее и на царство, а ждет, пока она сама его не узнает на пиру. Такое ощущение, что не он ищет царства, а царство его ищет – отсюда и удача. А зачем царство ищет Дурака? Не секрет, что лучшими руководителями являются те, кто властью тяготится. И, видимо, для царства важен тот план, что создал Дурак на печи.)

Дураков нет?

– Перед тем, как приступить к какому-нибудь делу, вы немножечко полежите и подумаете?

– Зачем?

– Разве что очень короткое время...

– А я всегда перед тем, как на зачет идти, детально представляю, как все будет, какие вопросы попадутся, как отвечать буду. И часто совпадает. А сдаю всегда. Тьфу-тьфу-тьфу.

Михаил ПОСТАЛЮК,
декан экономического
факультета АУ «ТИСБИ»,
заведующий кафедрой
экономической теории, доцент,
кандидат экономических наук:



– Я веду курс «История экономических учений». Естественно, вначале эта история была заложена в сказке, в обычаях, поскольку обособленной экономической мысли в древнем мире и средневековье не существовало. Она обособилась лишь в XV – XVI веках. Но и сейчас мы решаем все ту же проблему – как получить блага у природы? Как сделать, чтобы и природа существовала, и человек? Модели предпринимательства существуют разные – инновационная, традиционная и пр. Восточная модель ориентирована на массу прибыли, западная – на максимизацию прибыли. Это разные модели, разные сказки. Позиция, поощряющая стремление к предпринимательству, характерна для протестантских сказок, для того же

Андерсена. И Запад стал таким преуспевающим во многом потому, что он вырос на этих сказках. Они нашли точный баланс – как стимулировать эгоистический интерес и соединить это с нравственностью, с Богом.

Это очень сильная идея – проанализировать сказочные персонажи в структуре собственного «я» – специалиста, допустим, «финансокредитника». Кощей Бессмертный сидит в каждом из нас, и сколько его, а сколько в нас Ивана-царевича – от этого зависит то, с чем мы идем в жизнь, чего в ней добьемся, что в нее привнесем.

Вперед в будущее!

– А давайте придумаем сказку о своем будущем. О том, что произойдет с вашим курсом, и как это отразится на Республике Татарстан, на всей России.

– Мы по программе пишем экономические эссе. Пусть они будут в форме сказки. Мы даже сборник сделаем – «Будущее Татарстана». А вот эта троица – все будут редакторами этого сборника.

– Сборник – уже сам по себе предприятие, из него может прорасти что угодно: новое средство массовой информации, концепция развития Татарстана, управленческая команда.

– В финансовом институте мы выпустили сборник – правда, не сказок, а эссе. Назывался он «Молодежь – дрожжи бизнеса». Все делали студенты. А один написал: «Если бы у меня был миллион, я бы открыл в Казани сеть секс-шопов». Сейчас он – генеральный директор этой сети.



Маргарита ЕРЕМЕЕВА,
старший преподаватель
экономического факультета
АУ «ТИСБИ»:

– Уже десятый год в 55-й школе для учащихся 2–7-х классов я веду курс «Мир экономики и бизнеса». Для подачи теоретического материала использую сказку Татьяны Смирновой «Белка и ее друзья». И все вопросы идут через «лесное справочное бюро». Не могу стоять на месте и постоянно вношу изменения, все прекрасно знают, что каждый урок – это импровизация. *(вот это и учит предприимчивости!)* Я получаю максимум удовольствия от того, что ребята свободны. Они могут проявиться, могут быть сами собой. Могут быть плохими, их никто за это не осудит. Если ребенок стоит на «волковских» позициях, я стараюсь все так обернуть, чтобы и это было полезно. *(идеальная позиция руководителя!)*

Одну и ту же игру (тот же «Производственный бизнес») можно играть бесконечно: я ее наращиваю от планового хозяйства до рыночной экономики.

11-классники за мной ходят: «Мы из школы уходим, давайте еще хоть раз в нее поиграем». Скажу некрасиво, но ребячьим языком – я «тащусь» от них.

Но главная моя цель – конечно, формировать личность. Она и формируется через те неординарные позиции – сказочные, игровые. Если ребенок подает идею, и она оригинальная, и с ее помощью я могу дать какие-то экономические понятия, то я, не задумываясь, оставляю программу в стороне. Ребята, которые у меня учились, выгодно отличаются от своих сверстников – они и сегодня на обсуждении выделялись. Хотелось бы тщательнее изучить русские сказки. Надеюсь, ваша статья перерастет со временем в капитальный труд, который бы легко читался и вписывался в программу. А может, это будет учебник, потому что сейчас экономика госстандартом вводится со второго класса, но, как всегда, нет ни учебников, ни преподавателей.



Галина ШИШОВА,
проректор по
внешним связям
АУ «ТИСБИ», доцент,
кандидат
педагогических наук,
заслуженный
учитель РТ:

– Безусловно, мы воспитываем студентов и школьников на примерах – хороших и плохих. К сожалению, жизнь сегодня такова, что негативных примеров – криминальной экономики, фактов обмана, нищеты народа – очень много. Это все реалии нашей жизни. И ребята – свидетели всего этого. Обнаруживать искорки позитива, преподавая экономику, с каждым годом становится все тяжелее и тяжелее. И, может быть, исследуя сказки, где добро всегда побеждает зло, на этих маленьких конкретных формах разумного, доброго и положительного ведения экономики и можно формировать такие качества, как рачительность, бережливость, предприимчивость, здоровое восприятие рынка. Этика и бизнес должны идти рядом. Товарно-денежные и имущественные отношения постоянно присутствуют в отечественной сказке. Сказочные персонажи проявили себя во всех сферах: от фермерского хозяйства («Братья сеели пшеницу да возили в град-столицу») до внешней торговли («Чем вы, гости, торг ведете и куда теперь плывете?»), от

производства охранных систем («Бычок – смоляной бочок») до откровенного мошенничества («Лисичка со скалочкой»). Сказка – это энциклопедия жизни.

Игра

– Он сказал: «Я играю лису, значит, я могу быть хитрым». А после игры мы разбираем: тут ты здорово помог своей хитростью, а тут переборщил и погубил хорошее дело.

– Мы даем нашим учащимся право иметь свою точку зрения, а значит, и право ошибаться. Мы не ругаем за ошибку.

Вовремя ошибку обнаружив и поправив, мы в будущем ее никогда не совершим. Это лучше, чем ошибаться в возрасте зрелом, в своей работе. Таким образом мы предупреждаем будущие конфликты.

– Ваш подход напоминает древнюю русскую игру в ольшанку. Деревянный человечек – Ольшанка – идет по игровому полю, а в сущности, по карте сознания игрока, ведущего. Проблемы у него возникают те же. Но все, что с ним приключится, – это с ним, с деревяшкой. А все, чего он достигает, т.е. осознание проблем, принадлежит игроку. Из этой или подобной игры, возможно, и возникли более формализованные шахматы, карточные игры, гадания и пр. Похожими вещами занимаются на оргдеятельностных и деловых играх. Но они еще слишком молоды по сравнению с ольшанкой, и отсутствие целостных сказочных образов делает их менее эффективными. А вы своей методикой попадаете точно в цель.

Наиль ТУФАТУЛИН,
генеральный директор
ООО «Строй-К»:

– У сказочных героев мотивация к действию всегда внешняя: Ваня вставал с печи, если кто-то из близких попадал в беду, кого-то надо было выручать. Но решение этих проблем всегда шло на фоне государства, и действия героя приводили к изменениям внешне- и внутривнутриполитическим.

Для предпринимателей моего поколения внешний толчок тоже был определяющим. Налетел вихрь перемен, и силой обстоятельств мы остались у разбитого корыта. Имея высшее образование, опыт, зачастую ученую степень, многие вынуждены были отправиться в бизнес – челночный, кооперативный, строительный, – просто для того, чтобы достойно существовать, обеспечивать себя, своих близких и родных.

Когда Емеля просит ведра идти домой, с



Нурия БАЛОЕВА,
коммерческий директор
Независимой консалтинговой
компании "СЭНК":

– Для бизнеса актуальна
 «Сказка о потерянном времени»,
 она улавливает характерное
 состояние, что время бежит, его

нельзя терять, иначе завтра кто-то может
 прийти на твоё место. Ещё упомяну повесть
 «Тим Талер, или Проданный смех». Там
 показано, что деньги ещё не все. Деньги ни к
 чему, когда нет радости, нет счастья, нет
 здоровья. И выбираешь все же вечное –
 счастье, семью. У нас, к сожалению, даже
 дети сейчас считают, что деньги – самое
 важное.

В сказке всегда побеждают добро,
 справедливость, её герои уверены, что Бог
 все видит. В жизни не так. Но, может быть,
 потому, что сказка наша ещё не закончена.
 Мало ли примеров, когда люди, прожившие
 недостойную жизнь, на старости лет
 оставались одни, были разбиты болезнью,
 т.е. возмездие наступает. А чистые люди нам
 всегда приятны и нужны.

Вспоминаются норвежские сказки про
 троллей, которые принимали облик людей,
 чтобы проникнуть в дом, и лишь случайно –
 по количеству пальцев на ноге – такого
 тролля удавалось распознать. Бизнес – та
 же жизнь. И, бывает, доверяешь человеку, а
 поднимаешь случайно завесу – внутри у него
 ничего человеческого, ничего теплого,
 хорошего, порядочного. Тот же самый
 тролль.

Есть татарская поговорка: плохая жена
 может мужа опустить очень низко, а
 хорошая – поднять до невероятных высот.
 Женщина всегда является толчком,
 двигателем, который нужен мужчине. Даже в
 «Сказке о золотой рыбке» именно старуха
 побуждала старика ко все новым
 приобретениям. Мужчины совершенно из
 другого теста: они действительно умные,
 смекалистые, но немногим мужчинам что-то
 надо само по себе. Не у всех есть амбиции,
 тщеславие. Чаще просто есть женщина со
 своими потребностями и мечтами. И
 мужчина достигает чего-то именно ради
 нее.

– Даже Емелю именно снохи за водой
 отправили. А когда Василиса приносит огонь
 от Бабы-Яги – это ведь аналог Прометея,
 укравшего огонь у Зевса. И это огонь
 сознания, разума. Осмысленность в жизнь
 мужчин привносят женщины.

– Именно. Поэтому женщине не следует
 говорить: «А мой-то неудачник!» Просто он
 не встретил ту женщину, с которой станет
 удачливым.

– Так вот для чего Дурак на печи лежал! Он
 ждал свою женщину, царевну, свою удачу!

*Сказка существует десятки
 тысяч лет. А может, и
 больше. За это время
 возникали и рушились
 царства и цивилизации,
 создавались и исчезали с
 лица земли целые города и
 монументы, появлялись и
 пропадали
 художественные стили, не
 говоря уже о ветреной
 моде. Да простят мне такое
 святотатство, но сказка
 древнее свободного рынка,
 как, впрочем, и
 регулируемого, да и самого
 государства. И все то, чему
 была свидетелем сказка,
 она сохранила и донесла
 до нас, может быть, в
 причудливой форме, а
 может, в самой что ни на
 есть исконной. А
 причудливы, с ее точки
 зрения, именно мы. В
 конце концов, техногенная
 цивилизация существует
 каких-то 200–300 лет, и
 кто знает, что останется от
 нас самих, кроме легенд и
 сказок.*



Рубен БЕДРЕТДИНОВ,
начальник регионального
отделения Российского фонда
федерального имущества по
Республике Татарстан:

– В моей семье и со стороны отца,
 и со стороны матери четыре
 поколения были учителями.

Владели несколькими языками – арабским,
 европейскими языками, латынью и,
 естественно, русским и татарским. Сказка
 «Тысяча и одна ночь» была настольной
 книгой в нашем доме. С детства я слышал
 татарские сказки и байты.

В мое подсознание вошел байт о судьбе двух
 непослушных мальчиков «Сак и Сок»,
 которых мать прокляла, и они превратились
 в птиц. Жили в одном лесу, но не могли
 встретиться и впоследствии страшно
 раскаивались в содеянном. Так что
 я стараюсь не делать скоропалительных
 шагов, о которых потом придется сожалеть.
 Оказали на меня влияние и рассказы о моем
 прапрадедушке – знаменитом купце
 Галиаскаре. Конечно, я воспринимал эти
 рассказы как сказку, хотя это 100–
 процентная правда. И всегда чувствовал
 свои предпринимательские корни, несмотря
 на то, что прошел комсомольскую школу,
 был чиновником и т.д.

Сказки про Ходжу Насретдина, о его
 находчивости в безвыходнейших ситуациях
 – это точно про сегодняшнего
 предпринимателя. Ситуации подчас
 возникают трагикомические, и из них нужно
 выйти, не потеряв человеческого лица, и при
 этом умудриться выполнить свои функции.
 – Любую ситуацию мы воспринимаем через
 стереотипы, созданные воспитанием, т.е., по
 существу, сказкой. Какую сказку
 напоминает ваша жизнь?

– Сказку превращений, сказку познания.

Мне приходилось за короткое время
 кардинально менять свою жизнь. Будучи
 редактором молодежного канала Татарского
 радио, я брал интервью у первого секретаря
 обкома комсомола. Видимо, мой стиль, мои
 вопросы ему понравились, и я тут же получил
 предложение работать у него: «Попробуй
 сам». – «Попробую». В другой раз меня по
 ошибке, вместо другого человека, вызвали
 в министерство к одному руководителю, уже
 при разговоре ошибка выяснилась, но вдруг
 он подает мне кадровый листок и говорит:
 «Ты меня больше устраиваешь». Судьбу не
 обманешь. Что должно приключиться –
 приключится при любом раскладе:
 встретятся нужные люди, прозвучат
 необходимые предложения. Я в этом столько
 раз убеждался!