

МИХАИЛ ЛИТВАК

7 шагов к успеху

1-й ШАГ К УСПЕХУ

**ИЗУЧИ
ПОЛИТЭКОНОМИЮ —**
тогда узнаешь,
как разбогатеть
и не разориться

ПО ЗАКОНУ СТОИМОСТИ ВСЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ СЫТЫ И ОДЕТЫ

Политэкономия — наука, которая изучает, как человек ведет хозяйство. Политэкономисты, которых надо знать всем, — это Адам Смит и Карл Маркс. Сейчас есть масса новых специалистов, конечно. Но принципиально нового они ничего не придумали. Как в психоанализе главным остался Фрейд, а после него все остальные психологи просто какие-то отдельные моменты психоанализа разрабатывали.

Основное открытие Маркса: он открыл закон стоимости, который управляет рынком. Немножко о стоимости. Есть такое понятие — потребительская стоимость. Она определяется ценностью вещи для человека. Вода в ручье имеет потребительскую стоимость? Конечно да, но стоимости она не имеет. Стоимость вещи определяется количеством труда, вложенного в эту вещь. Когда водовоз наберет бочку воды, привезет ее в город и начнет продавать ее ведрами или стаканами, только тогда вода приобретает стоимость. Почему? В нее вложен труд. Потом водовоз перелил воду в бутылки, перевез в другое место — вода стала дороже. В общем, стоимость определяется количеством труда, который вложен в вещь. А цена товара и определяется его стоимостью

Естественно, и рабочая сила имеет стоимость. Капиталист платит зарплату своему работнику в соответствии с тем, сколько он заработал. Размеры зарплаты тоже не произвольны, а строго определены. Зарплата должна быть такой, чтобы она смогла обеспечить воспроизводство рабочей силы. У рабочего денег должно быть достаточно, чтобы он мог прокормить свою семью и вырастить детей. Какая-то часть средств распространяется по социальным каналам, например на содержа-

ние школ. Государство вкладывает деньги. Все это хорошо просчитывается.

Дальше, сам капиталист получил товар, который сделали его работники. Этот товар надо ему продать. Стоимость этого товара определяется чем? Тем, чтобы можно было обеспечить воспроизводство. Капиталист должен так его продать, чтобы с этих средств заплатить зарплату рабочим, чтобы ему самому что-то осталось на потребление, и прибыль — прибавочная стоимость.

Короче, закон стоимости гласит: «Цена товара соответствует его стоимости».

Зарплата должна быть такой, чтобы она смогла обеспечить воспроизводство рабочей силы. У рабочего денег должно быть достаточно, чтобы он мог прокормить свою семью и вырастить детей.

Как идет распределение сил и средств? Когда я, капиталист, пронюхал про какой-то новый товар, которого нет на рынке, или я сам его придумал, или ученый мне его изобрел, а у меня остался избыток средств после продажи, то я должен развивать новое производство, если хочу получить большую прибыль. Но вначале товар неизвестен. Мне надо народ им заинтересовать. Для этого я его или по низкой цене продаю, или раздаю. И цена тогда ниже стоимости. А когда товар вошел в моду, люди о нем узнали, а его еще мало, тогда я начинаю продавать этот товар по выгодной для меня цене. У меня есть возможность продавать по более дорогой цене, вызвав его искусственный дефицит. В общем, я его могу продавать по любой цене, но разумной, чтобы его покупали.

Соседние капиталисты видят, что я просто жирую. У них тоже есть какие-то свободные средства. Они тоже начинают делать то же, что и я. И через какое-то время товар продается по его реальной стоимости. А если мы, капиталисты, промахнулись и выпустили товара больше, чем на него имеется спрос, девать его некуда, — что делать? Приходится продавать его ниже стоимости. Тогда мы вынуждены сворачивать производство, меньше производить этого товара и быстро разрабатывать новый

товар. А потом сам рынок в конце концов сделает так, что товар будет продаваться по нужной стоимости.

Если государство начнет регулировать цены, то цена товара должна увеличиваться с увеличением его качества. Например, машина может быть устроена очень просто: 4 колеса и кузов. Но если в ней много «начинки», то цена увеличивается. Если увеличивается качество, то легче товар продать. Если государство начнет поощрять каким-то образом выпуск некачественных товаров налоговыми льготами или еще как-нибудь, например вздуто цены на иномарки, а цены на «Ладу» останутся привилегированными,— все равно, качественный товар расходуется лучше.



ВАЖНОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ О РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Развитие товарного производства и превращение его в современное рыночное хозяйство осуществлялись на основе действия закона стоимости. Это экономический закон, согласно которому производство и обмен товаров происходят на основе их стоимости, величина которой определяется общественно необходимыми затратами труда. Если затраты труда больше общественно необходимых, то та часть затрат, которая превышает последние, обществом не признается, что позволяет регулировать величину товарного производства.

Является ли этот закон всеобщим, касающимся не только экономики, но и биологии? Да. Возьмем, к примеру, мое предплечье. Оно снабжается плечевой артерией, она раздваивается на две «магистралы» и так идет по всей руке, распределяя кровь. Но вдруг случилась некая травма, и моя плечевая артерия оказалась перерезанной. Кровь не поступает. Что с рукой станет? Усохнет? Черта с два! Не усохнет. Организм принимает меры. В руке есть незаметные, мелкие *Collateralis radialis* — лучевые коллатеральные артерии, которые снабжают локтевой сустав, длинный и короткий разгибатели запястья,

плечелучевую мышцу... И вот по этим артериям кровь начнет поступать, и с рукой ничего не случится.

Так же действует и закон стоимости. Он может увеличивать цену, уменьшать, но денежный поток-кровоток — узкий или широкий — все равно будет продолжаться, вдыхая жизнь в экономику.

Теперь о зарплатах. Как у нас было в советские времена? У гегемона — рабочего класса — была зарплата 400–500 рублей, а у инженера, его начальника, — 200 рублей, тогда как положено: если у рабочего 400 р., то инженера должно быть 10000 р.

А как получилось? Все так и вышло: откаты самой природой придуманы. Я, инженер, получающий 200 рублей, закрываю наряды рабочего на 400 р., а он мне откатит 100 р., и я буду получать свои тысячи, а государство об этом не будет иметь понятия. Так бы я получал свои тысячи и налоги платил соответствующие. А так все остаются при своих. Закон стоимости пробивает везде.

Когда будете руководителями, у руля, или при власти, не нарушайте закон стоимости. Номер не пройдет, развалится все. При частной собственности все должно быть в частных руках. Рынок сам отрегулирует цену. А государство должно исполнять общерегулирующие функции.

Причем частная собственность определяется природой человека. Коммунизм можно и в Африке внедрять. Да там его и внедрять не нужно. Почему? Там есть фрукты, овощи, которые имеют потребительскую стоимость. А стоимости у них нет. А мы находимся в той зоне, где материальные блага добываются в течение лета, складываются, и мы сами же хотим их съесть. Там производить гораздо проще. Заплатил налоги, и государство тебя обеспечит охрану твоей собственности, и потом ты какую-то часть налогов отдашь.

Сейчас коммунисты предлагают популистские решения — национализировать экономику. Но они уже в советские времена национализировали. Когда перешло все в частные руки, пошел откат. Но опять же, возвращаться к государственной собственности не получится. У человека должен быть собственный интерес, а на охрану своей собственности он выделит деньги.

Идея общественной собственности противоречит природе человека. Но все равно будут накапливаться богатства. В 1990-е существовали подпольные учреждения, которые готовили различные товары. Конечно, многие подпольные учреждения готовили не очень хорошую продукцию, но большинство подпольных учреждений готовило продукцию гораздо лучше государственной. Об этом мы не знаем. Это нам не сообщают. Но это можно и так понять. Например, у нас в те времена в медицине ввели кооперативы. Великолепно вначале было. Кооперативы платили 10% налогов государству. Я кооперативу платил как работник 20%. 10% оставалось на руководителей, 10% — государству. Мне оставалось 70–80%. Посетители кооператива платили 100 рублей. Мне оставалось 80 рублей. В результате после налогов — 70–80. В результате, когда стали нарушать эти принципы, врачу кооператива платили 30, из этих 30 еще налог государству, получал 25. Он вам платил 100, а вы получали всего 25. Остается только 25.

Когда будете руководителями, у руля, не нарушайте закон стоимости. Номер не пройдет, развалится все. При частной собственности все должно быть в частных руках. А государство должно исполнять общерегулирующие функции.

Когда вы ко мне приходите, первый раз вы оплачиваете через кассу. Безусловно. Потом вы начинаете понимать, что можно мне лично платить. Но если я вижу, что с этим человеком нельзя связываться, я на это не пойду. А если он нормальный человек, то через какое-то время мы договариваемся. И вы приходите ко мне, платите мне 50 рублей, вдвое дешевле, я получаю вдвое больше, а государство получает кукиш с маслом. И оно не знает, что между нами — врачом и пациентом — происходит. Свою долю получают и медсестры, и лаборанты, поэтому они тоже заинтересованы.

А в регистратуре сотрудники продолжали сидеть на окладе. Им должны были хоть копейку от каждого больного давать. Так пропустила бы через себя чело-

век сто — получила бы рубль. А так как сотруднице регистратуры безразлично, сколько человек обратится в поликлинику, то она могла и нагрубить, и нахамить, а в итоге больной мог развернуться и не дойти до врача. Но что было делать? Ведь кооперативом руководили социалистически подготовленные люди, зараженные идеей социальной справедливости.

Я не знаю, что там делается сейчас, я 15 лет назад из медицины умотал. Но тогда было именно так. И я организовал клуб КРОСС — Клуб Решивших Овладеть Стрессовыми Ситуациями. Я читал лекции. На лекции собиралось человек 200. Мне должны были бы заплатить очень много, но меня сразу посадили на оклад. Почему? Я заработал. Все получали проценты. У меня получился процент такой, что раз в 7 больше, чем у всех остальных. Мне говорят: «Это несправедливо». Я возмущаюсь: «Но я же столько заработал. Я не виноват. Но если я вам свои деньги и отдам, то вы их куда денете?» Они: «А мы должны разрабатывать педиатрическую службу». Я предложил: «Наймите таких врачей, чтобы к ним пациенты ходили. Они сами не заработали, а хотят получать мои деньги». В общем, я получил меньше. Но я помню, чем дело кончилось. Я просто ушел и увел всю свою группу. Руководители психотренингов получали столько, сколько к ним пришло слушателей. Трое пришло или десять — столько и получили. Волей-неволей, если хочешь много получать больше, а главное, лучше работай.

Я в свое время работал под руководством психотерапевта, который проводил огромные семинары. Но и ко мне шло народу не меньше. Так, к одним приходили человек тридцать, а ко мне — стабильно около двухсот. И он платил почасовые оклады. Естественно, когда я показал, на что я способен, то приобрел сразу известность. Но я сейчас туда не езжу. Он не догадался почему. Ко мне пришли 175 человек, каждый из них заплатил по 10 рублей. Так я думал: ты мне давай по пятерке с каждого билета, а организатор мне платит, как всем. Он, правда, потом сообразил. Но уже без меня. Такая система приводит к тому, что люди стараются работать сами по себе, хотя на предприятии выгоднее.



ВАЖНОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ О ЦЕНЕ ЧЕЛОВЕКА

Мои выводы. Если вы мало получаете, значит, вы мало стоите. Сообразите, как получать больше. Простая политекономия. Концерт Аллы Пугачевой на первых рядах стоит 6000 рублей, и это считается недорого. День наших семинаров — намного меньше. Это считается дорого. Что делать? Не имей с нищей интеллигенцией дело. Они идут на концерт Аллы Пугачевой. А кто стоит больше — я или Алла Пугачева? Я больше стою. Какой эффект вы получите от концерта Аллы Пугачевой, к которой я отношусь с большим уважением? Получите какое-то удовольствие. Но что-то в вашей жизни произойдет, что-то к лучшему изменится? Ничего.

Я же знаю, что закон стоимости действует. Единственное, что мне приходится делать — самому делать себе рынок. Я вначале продаю себя дешево, а вы начинаете богатеть, начинаете умнеть и понимаете, что мне надо платить больше. Если народу много, я подумаю и увеличу цену вдвое. Те, которые это понимают, останутся. Надо понимать, что иногда приходится работать и бесплатно, и дешевле, чем ты стоишь. Пока на сегодняшний день так. Но я знаю, сколько я стою. Я знаю, что вообще бесплатно работал, когда нарабатывал авторитет. Потом, когда известность росла, мне предложили определенную цену.

Вообще, народ у нас халяву любит. Но я с этим не согласен. Если приобрел дешево вещь, а потом оказалось, что она стоит гораздо дороже, пойдешь и доплатишь. На эту мысль меня натолкнул такой случай. Беседовал я как-то на улице с очень известным врачом. К нему подошла женщина лет сорока и попросила принять ее. По ее словам, лет пять назад он вылечил ее от очень тяжелого и длительного заболевания. Жизнь ее после этого кардинально изменилась в лучшую сторону, в том числе и в материальном отношении, но сейчас снова появились проблемы. По его виду я понял, что он ее не

узнал, как ни пыталась она напомнить ему обстоятельства и детали ее лечения. Он дал ей номер телефона поликлиники, где он работал, и посоветовал записаться на прием. Как видите, все вышло очень корректно. Но я-то знаю, что на прием она попадет не ранее чем через 3–4 месяца. Такова очередь. Но если бы через год или два счастливой жизни она пришла бы к нему с чувством благодарности и преподнесла хотя бы букет цветов, он бы ее запомнил, и она, по-видимому, попала бы на прием к нему пораньше.

Хочу предложить вам небольшой тест: «Вам на склад завезли 40 бочек соленых огурцов. В одной из бочек с маркировкой «огурцы» оказалась бочка соленых грибов великолепного качества. Что будете делать?» Я этот тест проводил со своими подопечными. Были разные предложения. Но никто не предложил вернуть грибы или доплатить. Вопрос навеян случаем из практики. Это случилось во время моей службы в армии. Начальник продовольственной части неожиданно получил с продовольственного склада бочку соленых грибов. Очень обрадовался и угостил всех офицеров. Я тоже получил свою долю и обрадовался. Сейчас я смотрю на это несколько иначе. Надо доплачивать за дорогое приобретение.

Это я к чему? Работайте, повышайте квалификацию. И получайте в соответствии с законом стоимости. Или еще и больше, коль вас раскушают. Обычно само собой так все и получается.

Хочу предложить вам небольшой тест: «Вам на склад завезли 40 бочек соленых огурцов. В одной из бочек с маркировкой «огурцы» оказалась бочка соленых грибов великолепного качества. Что будете делать?»... Надо доплачивать за дорогое приобретение.

Еще о заработках. Как у меня появилась более состоятельная группа? Пришли ко мне солидные люди, говорят: не хотим со всем этим кагалом слушать, мы вам заплатим больше, вы только с нами занимайтесь. Сейчас

у нас даже нарисовываются группы, с которыми мы будем проводить семинары на корабле. Так что если работаешь и знаешь себе цену, закон стоимости пробьет. Но еще раз напоминаю: закон стоимости говорит, что вначале иногда надо продавать или продаваться дешевле. Это рыночный ход. Мне надо, чтобы мои ученики что-то зарабатывали, тогда я за свою консультацию вздрючиваю цену до 10–15 тысяч. А у них нет. И слушатели тогда пойдут консультироваться к моим ученикам.

Если кто-то решает нас обмануть, пусть обманывает. Или не обманывает. Он сам начинает работать, лишается нашей теоретической подпитки, останавливается в развитии. Но если нет, то и слава богу. Законы существуют. Их не обойти, не объехать. А популистские решения — все разделить, отнять — ни к чему не привели. Если человек умный и он хочет много зарабатывать, а вы хотите его обобрать, не сомневайтесь — он найдет способ сохранить свои богатства, которые он заработал.

ПАРАДОКС ЗАКОНА АДАМА СМИТА: ПРОИЗВОДСТВО РАЗВИВАЕТСЯ ИЛИ ЗАГИБАЕТСЯ?

Хочу поспорить про закон Адама Смита, который гласит, что 35% налога способствуют развитию производства. Нет, он больше способствуют хирению производства. Объясню, чтобы было понятно.

Вот наш продукт. Хочется заработать много. Государство хочет много получить. Берет много, больше 35%. Потом идет падение производства. И в следующий раз государство соберет меньше налогов. То есть при нормальных налогах растет производство, и государство собирает больше налогов. Когда налоги очень большие, идет спад производства и налогов собирается меньше.

Короче говоря, не говорите на тему — давайте отберем у богатых, раздадим. Если даже отберете и получите, что хотели, но работать лучше вы не научитесь.

Мы уже говорили, что самый главный капитал — люди. Кадры решают все. Правильный был советский лозунг. И если говорить о качестве, то это должно быть

качество кадров. Если вы получаете много средств, то заем вам надо совершенствовать. Представьте себе на секунду, что из Японии или Америки сюда пригонят самую совершенную технику, а люди останутся теми же — необученными. Что будет? Они эту технику разломают. Как говорят: самая главная деталь в автомобиле — «прокладка» между сиденьем и рулем.

В качестве примера: сейчас идет модернизация здравоохранения. Покупают приборы УЗИ для медпунктов, где работают фельдшеры. Приезжаем с проверкой на один такой пункт, а фельдшер на этих аппаратах УЗИ... сушит простыни. А страна миллиарды тратит на то, чтобы была качественная медицина.



**ВАЖНОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ
О САМОМ ВЫГОДНОМ ВЛОЖЕНИИ**

Самое выгодное вложение — вложение в кого? В самого себя. И тогда ты также, как древнегреческий философ, скажешь: «Все свое ношу с собой», и не будешь дергаться из-за какого-то имущества. Даже если это квартира или дом. Вы построите его в другом месте. А тот, кто у тебя отнял прежний дом, разорится, а дом придет в запустение.

2-й ШАГ К УСПЕХУ

**РАЗБЕРИСЬ
В СТАТИСТИЧЕСКИХ
ЗАКОНОМЕРНОСТЯХ —
и ты выиграешь
самые серьезные
финансовые сражения**

ПРОИГРЫШ В СРАЖЕНИИ — ЭТО ЕЩЕ НЕ ПРОИГРЫШ В КОМПАНИИ

Теперь поговорим о статистических закономерностях. Государственные люди обязательно должны ориентироваться на статистические закономерности. Что значит — статистические закономерности? Например, когда к вам в класс приходят дети, то среди них будет какое-то количество отличников, какое-то — хорошистов и какое-то — троечников. То есть это статистическая закономерность. Статистическая закономерность — это и люди разного роста, люди разного сложения. Это должны учитывать обувные фабрики и предприятия, выпускающие готовую одежду. Они должны знать эти цифры, чтобы выпускать нужное количество нужного размера обуви и одежды.

И успех — это тоже статистическая закономерность. Не все действия могут привести к успеху. Когда ты планируешь кампанию, надо понимать, что проигрыш в сражении — это еще не проигрыш в кампании. Петр Первый проиграл сражение шведам и понял, что он не готов с ними сражаться. И поэтому он несколько лет готовился к войне и потом победил их.

Как я оцениваю — успешно я провожу семинар или нет? Вот сегодня на семинар не пришли семь человек. Из них трое не должны были прийти, потому что они предупредили меня заранее о пропуске занятия. То есть мой успех-неуспех зависит от количества пришедших слушателей. Здесь тоже есть статистическая закономерность. На успех я могу рассчитывать только в том случае, когда я приношу пользу где-то в 85–87 процентах случаях. Если половине — это неуспех. Но за 100-процентный я никогда не могу ручаться. Конечно, если вы пришли второй раз сюда, то, значит, вчера вы уже что-то получили полезное от меня. Верно?