Автор: admin
12.11.2011 19:10 - Обновлено 31.10.2014 06:43

Опыт - друг или враг? Часть 1

С самого детства нами впитывается аккумулированное мудростью сотен поколений знание о том, что опыт - величайший друг в деле достижения успеха.

Опыт всегда подстрахует, удержит от опасного шага, прикроет своею спиной от пуль необдуманности. Опыт - багаж знаний, который «за плечами не носить», опыт - это стопроцентный позитив.
По крайней мере, нам всю жизнь это рассказывали.

Сегодняшняя статья не об опыте-друге, который перехватит руку врага с зажатым в ней револьвером неудачи, а о подлом опыте-дезинформаторе, готовом засадить нож в спину.

На чьих ошибках учиться?

Есть старый анекдот, в котором миллионер рассказывает о том, как, собственно, стал миллионером. Помните - «купил одно яблоко за один цент, продал за два, купил два по центу, продал за четыре… А потом дядя оставил наследство».
Анекдот этот являет собою концентрированное знание о том, что заработать миллион можно лишь при определенных условиях. Например, имея бабушку-обладательницу сети ресторанов быстрого питания где-нибудь в Небраске.

Мы можем использовать чужой опыт, примерять его на свою жизнь и проецировать на собственные поступки. Чужой опыт говорит нам - невозможно.
И мы верим.

Ведь всегда лучше учиться на чужих ошибках. По крайней мере, умные учатся на чужих, а дураки - на своих. Мы себя считаем умными, потому наступать на грабли, которые уже били по башке кого-то, не желаем.

Зачем пытаться прыгнуть выше себя, если у 99% попытавшихся до тебя это не

получилось? Напрасная трата сил. Лучше летать пониже, ну и щи, соответственно, хлебать пожиже. Беречь силы на многолетнее сидение в душном офисе. А там и до пенсии недалеко.

И лишь в старости человек вдруг осознает в полной мере весь ужас своей веры в чужой негативный опыт. Лишь в старости понимает человек, что только из своих собственных ошибок, как из десятков тонн руды-попыток, можно извлечь несколько граммов урана-успеха. Всего несколько граммов, но каких! Вся жизнь иначе сложиться могла бы…

Живет в украинском городке Ужгороде парень по имени Сергей. Мечтал парень о сети ресторанов. В 16 лет с товарищем стал продавать чай на местном рынке. На жвачки хватало, и товарищ был вполне доволен.

Но Сережа бредил сетью ресторанов, потому выходил на работу не свет, ни заря. Он не пошел даже в университет, дабы не отвлекаться от «бизнеса», и заработать достаточно денег на мечту.

Через несколько месяцев расширили друзья ассортимент - вместе с чаем и кофе пирожки рыночным торговцам предлагать стали. И торговля шла успешно, да вот только неудовлетворенным наш герой выглядел. Ведь он хотел сеть ресторанов!

Парню только-только исполнилось восемнадцать, когда он предложил своему напарнику вложить все деньги в открытие киоска, где продавалась бы выпечка. Напарник посоветовал спросить мнения «знающих людей». Спросили.

Знающие люди усмехались и рассказывали, чем затея обернется. Сначала задушит налоговая, потом пожарные, следом явится санэпидемстанция, ну, и добьет бизнес конкуренция. Продавайте-ка вы, ребята, свой чай на рынке и не лезьте туда, где вам шеи свернут. У людей, которые дали столь дельный совет, был в свое время подобный бизнес.

Они имели опыт.

И друг Сергея поверил людям, а сам Сергей поверил, но не до конца. Решил попробовать. На собственной шкуре.

Товарищ остался на рынке, а наш герой открыл киоск, одолжив на это мероприятие денег. Потом - второй. Через год - еще один. Было нелегко, но ни налоговой, ни пожарным, ни конкурентам не удалось бизнес «задушить».

Сейчас у Сергея сеть из восемнадцати киосков, объединенных под одной торговой маркой и торгующих выпечкой. Он все еще мечтает о сети ресторанов. Ему двадцать три года.
Столько же и его другу, тому самому, который безоговорочно поверил чужому негативному опыту и который до сих пор занимается продажей чая на рынке…

Плывущие против течения

Известно ли вам, что до 1951 года в среде ученых, занимающихся аэродинамикой, запретной темой для разговоров был майский жук?
Не хотели о нем ученые мужи говорить, потому что толстый жужжащий увалень по всем законам… не должен был существовать.

Вернее, существовать он мог, но летать - никогда. И ученые оказывались в дураках. Двадцатый век, а понять природу явления не могли лучшие головы самолетостроения.

Жук не должен был летать.

Но он об этом не знал и парил себе в свое удовольствие. Потом, конечно, научные светилы разобрались - что к чему. Дело в том, что жужжащие толстяки используют для своих полетов эффект фантомного теплового двигателя. Но ученые до 1951 года об

этом не знали, потому, если бы не осязаемые подтверждения в виде надоедливых жуков перед глазами, они могли бы утверждать, что насекомое с такой массой и такими крыльями летать не может. Утверждали бы с полной уверенностью и безапелляционностью.

Как утверждали научные работники о бесполезности компьютера еще тридцать лет назад.
Как заявляли они о бесполезности микрочипа сорок лет назад.
Как сто тридцать два года назад крутили у виска представители компании Western Union после презентации им Александром Беллом телефонного аппарата, называя это изобретение «не имеющим никакой ценности».

Эдвин Дрейк бурил свою скважину в поисках нефти несмотря на смешки. Скважину даже прозвали «Безрассудство Дрейка». Опыт подсказывал, что искать нефть, делая для этого глубокие отверстия в земле - глупо и бессмысленно.
А он бурил.
И в 1859 году черное золото пошло.

«Эта штука никогда не принесет прибыли» - так говорили о радио еще в 1920 году. И правда - кому могло прийти в голову, что прибыль принесут рекламодатели.
Ведь опыта размещения рекламы на радио не было!

Примеров таких - сотни.

Автор - **Анатолий Шарий**

Источник