КИТ СТРЕЙКВУД

ОБРАТНЫЙ ОТСЧЁТ ДО БЕЗРАБОТИЦЫ ИЗ-ЗА ИИ

ЗА 90 ДНЕЙ НАУЧИТЕСЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ



Кит Стрейквуд

Обратный отсчёт до безработицы из-за ИИ. За 90 дней научитесь зарабатывать

https://litres.ru/74704092
SelfPub; 2026

Аннотация

Если завтра за вашу привычную работу станут платить меньше, чем вы будете зарабатывать?

Этот вопрос лучше задать себе до неприятного разговора с начальником. Начните с таблицы оценки риска замены на ИИ. Затем найдите навыки, за которые готовы платить, проверьте идею дополнительного заработка и составьте план, как заявить о себе нужным людям. В книге есть инструменты для каждого из этих шагов, включая 90-дневный план развития влияния и полезных связей.

Хватит читать новости об ИИ и надеяться, что вас не коснётся. Откройте книгу и разберитесь, что можете предложить рынку уже сейчас. Вторая возможность заработать начинается с первого конкретного действия.

Содержание

В чём заключается основная логика зарабатывания денег? 4

Часть 1. Переосмысление представлений о богатстве 13

Часть 2. Перестройка богатства в эпоху ИИ 138

Глава 4. Перестройка профессий под влиянием ИИ 138

Конец ознакомительного фрагмента. 188

Кит Стрейквуд Обратный отсчёт до безработицы из-за ИИ. За 90 дней научитесь зарабатывать

В чём заключается основная логика зарабатывания денег?

«Почему некоторые люди, несмотря на скромное происхождение, достигают финансовой свободы? За этим вопросом скрывается секрет богатства, который можно повторить. Если проанализировать пути успешных людей, вырвавшихся из рядовых слоев общества, можно выделить пять ключевых факторов:

• Сдвиг в модели мышления: переход от мышления наёмного работника к менталитету владельца капитала, переосмысление логики обмена ценностями;

• Точное позиционирование на рынке: выявление точки пересечения собственных способностей и рыночного спроса, переход в сферы с высокой добавленной стоимостью и

низкой конкуренцией;

• Диверсификация структуры доходов: отказ от зависимости от одной зарплаты, построение комбинированной системы, состоящей из активного и пассивного дохода;

• Создание сети ресурсов: накопление ценных контактов и каналов доступа к дефицитной информации, развитие умения привлекать ресурсы;

• Приверженность долгосрочной перспективе: расчёт на эффект сложного процента в условиях краткосрочной суеты, сосредоточение внимания на долгосрочном стабильном росте».

Совокупность всех этих факторов и определяет ключевое различие между обычным человеком и тем, кто достиг финансовой свободы. Это не просто вопрос удачи или таланта, а целый комплекс моделей мышления, стратегических решений и систем действий, которым можно научиться и которые можно воспроизвести.

Почему наша система образования уделяет так мало внимания росту благосостояния?

Почему наша система образования уделяет так мало внимания росту благосостояния? Этот вопрос раскрывает один из существенных недостатков современного образования. Анализируя нынешнюю модель образования, можно выделить несколько ключевых проблем:

Во-первых, традиционное образование уделяет чрезмерное внимание накоплению знаний, а не их практическому

применению. Школьное образование сосредоточено на передаче знаний по различным предметам, но редко учит учащихся тому, как преобразовать эти знания в реальную экономическую ценность. Учащиеся в совершенстве владеют различными теориями, но не понимают, как найти своё место и свою ценность на рынке.

Во-вторых, в системе образования повсеместно отсутствует обучение финансовой грамотности. От начальной школы до университета в учебных программах практически нет систематических знаний по управлению финансами, концепций инвестирования и стратегий приумножения богатства. Большинство людей начинают знакомиться с этими концепциями только уже во взрослой жизни, когда «золотой период» для формирования мышления, ориентированного на богатство, уже упущен.

В-третьих, образовательная система уделяет чрезмерное внимание формированию мышления наёмного работника, а не предпринимательского мышления. Существующая система образования в большей степени готовит студентов к роли отличных исполнителей, а не создателей и лиц, принимающих решения. Такой стереотип мышления ограничивает воображение людей в отношении создания богатства, считая «хорошую работу» главным критерием успеха, а не создание ценности и богатства.

В-четвертых, в системе образования отсутствует практическое преподавание законов рыночной экономики. Учащи-

еся редко сталкиваются с практическим применением ключевых рыночных концепций, таких как соотношение спроса и предложения, ценообразование и доходность инвестиций, что приводит к недостаточному пониманию сути приумножения богатства.

Наконец, система образования не идет в ногу со временем и не успевает за быстрыми изменениями экономической структуры. Такие новые формы экономики, как цифровая экономика, экономика совместного потребления и экономика творцов, перестраивают способы создания богатства, однако скорость обновления образовательных программ значительно отстает от темпов рыночных изменений.

Эти пробелы в образовании приводят к тому, что большинство людей, выйдя в общество, вынуждены принимать решения о управлении своим богатством, полагаясь лишь на собственный опыт или следуя модным тенденциям, не обладая способностью к системному мышлению и долгосрочному планированию, что в конечном итоге не позволяет им преодолеть препятствия на пути к росту благосостояния. Только осознав и восполнив эти пробелы в образовании, человек сможет начать создавать по-настоящему эффективную систему роста благосостояния.

Ключевой вопрос, на который отвечает эта книга: как обычному человеку в эпоху ИИ построить настоящий барьер богатства?

Основной вопрос, на который отвечает эта книга: как

обычному человеку в эпоху искусственного интеллекта создать настоящий барьер богатства? Этот вопрос затрагивает самые глубокие тревоги и стремления современных работников.

Сегодня, в эпоху стремительного развития искусственного интеллекта, традиционные рабочие места сталкиваются с беспрецедентными вызовами. Стандартизированная и предсказуемая работа постепенно заменяется алгоритмами и автоматизированными системами, и эта тенденция будет только ускоряться, а не замедляться. Как обычному человеку сохранить свою экономическую ценность и способность к росту благосостояния в условиях этой реальности?

В этой книге будет подробно рассмотрено то, что ИИ не сможет легко заменить — ключевые преимущества человека: эмоциональная связь, творческое мышление, способность к междисциплинарной интеграции и реальное взаимодействие с физическим миром. Эти элементы «человеческого очарования» формируют новую систему экономических ценностей, открывая для обычных людей ключевой путь к созданию барьера богатства.

Мы систематически проанализируем, как перейти от мышления «работника» к мышлению «капитала», как построить диверсифицированную структуру доходов, как найти ниши с высокой надбавкой на рынке товаров первой необходимости и не первой необходимости, а также как создать собственный «капитал влияния». С помощью реальных при-

меров и практических рекомендаций эта книга поможет читателю найти свой уникальный путь к росту благосостояния на стыке технологий и человеческой природы.

В эпоху непрерывной технологической эволюции и постоянных изменений экономических моделей создание барьеров богатства больше не зависит от традиционных преимуществ в виде образования, ресурсов или происхождения, а определяется вашим пониманием рыночных законов, позиционированием собственной ценности и способностью формировать долгосрочную конкурентоспособность. Эта книга предоставит вам набор практических концептуальных рамок и систему действий, которые помогут вам найти в эпоху искусственного интеллекта свою собственную, устойчивую траекторию роста благосостояния.

Руководство по выбору: найдите свой индивидуальный маршрут чтения

Новички на рынке труда (стаж работы 0–3 года): в первую очередь прочитайте первую главу «Заблуждения в понимании богатства», четвертую главу «Перестройка карьеры под влиянием ИИ» и десятую главу «Разнообразные пути монетизации способностей», уделив особое внимание практическому применению навыков, описанных в «90-дневном плане по созданию капитала влияния», а также стратегиям запуска побочной деятельности.

Руководители среднего звена (стаж работы 3–10 лет): уделите основное внимание второй главе «Невидимые

барьеры на пути к богатству», шестой главе «Формирование капитала влияния» и девятой главе «Междисциплинарное мышление и бизнес-инсайты», сосредоточившись на практических инструментах «Активизация капитала связей» и «Выявление быстрорастущих сегментов рынка».

Предприниматели / фрилансеры: уделите особое внимание внимательному прочтению главы 8 «Выявление быстрорастущих отраслей», главы 11 «Формирование и активизация капитала связей» и главы 13 «Новые возможности для накопления богатства в условиях технологических преобразований», чтобы освоить методы «антициклической инвестиционной стратегии» и «разработки межотраслевых бизнес-моделей».

Обязательно к прочтению для всех читателей: предисловие «Основная логика зарабатывания денег», глава 7 «Макроэкономические циклы и личное богатство», глава 12 «Психологическая подготовка к финансовой свободе», чтобы сформировать базовую структуру мышления, ориентированного на богатство.

Схема чтения с учетом конкретных ситуаций

Типы читателей
Основные опасения
Обязательные к прочтению главы
Дополнительные главы

Цели на 90 дней

Новички на рынке труда
Риск замены ИИ, единственный источник дохода
Глава 1, Глава 4, Глава 10
Глава 6,
Глава 12
Провести оценку риска замены ИИ, запустить 1 тестовый проект по побочной деятельности

Руководители среднего звена
Преодоление карьерного тупика, неэффективность
Глава 2, Глава 6, Глава 9
Глава 7,
Глава 11
Активируйте 3 ценных контакта, опубликуйте 1 материал с аналитикой отрасли

Предприниматели / фрилансеры
Выбор ниши, низкая эффективность монетизации
Глава 8, Глава 11, Глава 13
Глава 5,
Глава 7
Проверить 1 нишу, связанную с духовными потребностями, и создать минимальный замкнутый цикл монетизации

Инструмент самопроверки: быстро определите свои потребности в чтении

(Пожалуйста, отметьте варианты, соответствующие вашей реальной ситуации, чтобы выбрать наиболее подходящий для вас путь чтения)

Какова ваша основная тревога, связанная с благосостоянием, в настоящее время?

- Боязнь быть замененным ИИ
- Единственный источник дохода
- Невозможность найти перспективную сферу деятельности
- Невозможность монетизировать связи

Какова доля вашего пассивного дохода?

- 0%
- 10–30 %
- более 30 %

Какую проблему вы больше всего надеетесь решить с помощью этой книги?

- Изменение образа мышления
- Практические методы
- Анализ тенденций
- Шаблоны и инструменты

Часть 1. Переосмысление представлений о богатстве

Глава 1.
Ваши заблуждения о богатстве

Краткий обзор предыдущей главы: во введении были выделены пять ключевых факторов роста благосостояния (модель мышления, позиционирование на рынке, структура доходов, сеть ресурсов, долгосрочная перспектива) и отмечено, что рост благосостояния — это система мышления и действий, которой можно научиться. В этой главе мы сосредоточимся на первом барьере, препятствующем росту благосостояния, — заблуждениях в восприятии, проанализируем такие мыслительные ловушки, как «усилия ≠ вознаграждение» и «равенство возможностей», и развеем иллюзию о том, что линейные усилия приводят к богатству.

1.1 Ловушка бедности: правда о том, что 10-кратные усилия ≠ 10-кратная отдача

Почему, несмотря на ежедневные сверхурочные, ваш доход растет медленнее, чем у коллег, которые «прогуливают»?

При одинаковых навыках почему одни могут брать почасовую оплату, а другие — только фиксированную зарплату?

Не попали ли вы в замкнутый круг «чем больше стараешься, тем больше беспокоишься», но так и не задумывались о

смене сферы деятельности?

Сестра Ли 12 лет проработала швеей на швейной фабрике, каждый день трудясь на 2 часа больше, чем коллеги; на пальцах у неё образовались толстые мозоли, но зарплата так и осталась на уровне 6000 в месяц; в то время как её коллега, проработав в компании всего два года и потратив 3 месяца на освоение программного обеспечения для создания лекал одежды, теперь работает по 8 часов в день и, благодаря «дизайну с помощью ИИ + приёму заказов», зарабатывает более 10 000 в месяц. Почему одни, прилагая все усилия, остаются на месте? Это и есть самая опасная ловушка бедности — линейная иллюзия, при которой «продолжительность усилий» приравнивается к «росту благосостояния».

Несоответствие ценности усилий

Мы часто наблюдаем такое явление: одни люди работают по десять с лишним часов, выкладываясь на полную, но едва сводят концы с концами; другие же, казалось бы, работают легко, но получают щедрые вознаграждения. Это не случайность, а следствие того, что в рыночной экономике вознаграждение не пропорционально приложенным усилиям, а напрямую связано со способностью создавать и извлекать ценность.

В рыночной экономике ваш доход зависит не от того, сколько пота вы пролили, а от того, насколько рынок признает созданную вами ценность. Простой пример: физический рабочий может потратить целый день на перевозку гру-

зов, а инвестиционный консультант — всего несколько минут на принятие одного решения, но экономическая ценность, созданная последним, может значительно превышать ценность, созданную первым. Это не принижение физического труда, а объективная реальность распределения рыночной ценности.



Ключевой вывод: в эпоху экономики знаний и искусственного интеллекта направление усилий важнее, чем их интенсивность.

Реальность убывающей предельной полезности

В экономике существует важное понятие, называемое «закон убывающей предельной полезности» (простыми словами: при одинаковых усилиях отдача со временем уменьшается; пример: доход курьера быстро растет, когда он доставляет 30 заказов в день, но при 60 заказах усталость от дополнительного заказа значительно превышает прирост дохода, а из-за усталости он может даже допустить ошибку и получить штраф), которое в равной степени применимо к результатам личных усилий. Например, продавец, совершающий 100 звонков в день, может привлечь 5 клиентов, но при увеличении количества звонков до 200 число клиентов

может вырасти лишь до 7, а не до ожидаемых 10. Это связано с тем, что у человека есть предел энергии и эффективности: простое увеличение рабочего времени или объема работы не приводит к пропорциональному повышению качества результатов.



Когда вы обнаруживаете, что приложили в 10 раз больше усилий, но не получили соответствующей отдачи, проблема, возможно, заключается не в недостатке усилий, а в том, что у вас неверно выбрана «трасса», метод или система.

Направление деятельности определяет потолок

В разных отраслях и профессиональных сферах даже при одинаковых усилиях верхний предел отдачи может различаться как небо и земля. Человек, усердно работающий в уходящей отрасли, каким бы трудолюбивым он ни был, в конечном итоге получит вознаграждение, ограниченное «потолком» этой отрасли. Напротив, в перспективных отраслях или быстрорастущих сферах даже относительно средние результаты могут принести сверхнормативную отдачу.

Я заметил следующую закономерность: истинный разрыв в благосостоянии зачастую обусловлен не разницей в уровне приложенных усилий на одной и той же «трассе», а огром-

ной разницей в доходности между разными «трассами». В наши дни, когда искусственный интеллект (ИИ) стремительно развивается, эти различия между «трассами» еще больше усиливаются — одни «трассы» будут вытеснены технологиями, а другие, благодаря технологическому прорыву, смогут значительно увеличить свою ценность.

Например, традиционный бухгалтер может столкнуться с профессиональным кризисом из-за развития ИИ, в то время как бухгалтер-консультант, специализирующийся на разработке сценариев применения ИИ, может пережить «золотой век» своей карьеры. Разница между ними заключается не в том, кто из них работает усерднее, а в дальновидности при выборе направления деятельности.

Мышление, основанное на сложных процентах, против линейного подхода к усилиям

Линейное мышление — ещё один ключевой фактор «ловушки бедности». Большинство людей привыкли линейно воспринимать связь между усилиями и вознаграждением: проработав на час больше, получаешь на час больше зарплаты. Однако настоящий рост благосостояния подчиняется закону сложного процента, а не линейному закону.

Мышление, основанное на сложных процентах, подразумевает поиск возможностей, которые могут приносить постоянную прибыль, а сама эта прибыль может быть реинвестирована для получения ещё большей прибыли. Например, фрилансер-автор получает разовое вознаграждение за каж-

дую написанную статью — это линейная прибыль; а создатель контента, разработавший информационный продукт на основе подписки, с ростом числа подписчиков может получать постоянно растущий доход от одного и того же контента — это и есть прибыль по принципу сложных процентов.

В экономике знаний и творчества эффект сложных процентов проявляется ещё ярче. Приложение, разработанное программистом, может создавать ценность по всему миру даже тогда, когда он спит; контент автора может приносить ему пассивный доход в течение многих лет. Такая нелинейная модель создания ценности гораздо эффективнее, чем простое увеличение рабочего времени.

Эффект экспоненциального роста от сочетания навыков

Усилия, направленные на совершенствование в одной области, часто подчиняются закону убывающей предельной полезности, тогда как сочетание разнообразных навыков может привести к экспоненциальному росту доходности. В современных сложных экономических условиях те, кто способен объединять различные профессиональные знания из разных областей, часто обнаруживают уникальные рыночные возможности.

Например, человек, разбирающийся как в технологиях, так и в маркетинге, с большей легкостью создает уникальную ценность, чем специалист, владеющий только одной из этих областей; человек, разбирающийся в финансах и хо-

рошо знакомый с конкретной отраслью, имеет преимущество при принятии инвестиционных решений по сравнению с чисто финансовым специалистом. Ценность такого сочетания навыков намного превосходит простое суммирование отдельных навыков: оно создает дефицит, а дефицит является основой рыночной премии.

В эпоху искусственного интеллекта это особенно важно. По мере того как отдельные профессиональные навыки всё легче заменяются ИИ, уникальное сочетание навыков и междисциплинарный подход станут незаменимым ключевым конкурентным преимуществом человека.

Направление усилий и извлечение ценности

Еще одна причина, по которой многие попадают в «ловушку усердия», заключается в том, что они сосредотачиваются на самом усилии, игнорируя при этом разработку механизмов извлечения ценности. Извлечение ценности — это способность превращать созданную ценность в личное богатство.

Например, два одинаково талантливых программиста: один выбирает постоянную техническую должность в крупной компании, а другой — создание собственного бизнеса или участие в стартапе с получением доли в капитале. Даже если они создают сопоставимую техническую ценность, потенциал второго в плане извлечения ценности явно выше. Еще один пример: два одинаково талантливых автора контента — один создает контент для платформы, а другой вы-

страивает собственный бренд и отношения с пользователями; во втором случае преимущества в долгосрочном накоплении ценности также более значительны.

По-настоящему разумные усилия сосредоточены не только на создании ценности, но и на разработке рационального механизма извлечения выгоды, гарантирующего, что значительная доля созданной вами ценности вернется к вам.

Преодолеть ограничения мышления

Самая основная ловушка бедности — это, по сути, ограниченность мышления. Многие люди застревают в дилемме «10-кратные усилия ≠ 10-кратная отдача» именно потому, что их ограничивают границы собственного восприятия. Возможно, они не видят более широких возможностей или не решаются попробовать новые пути из-за страха и потребности в чувстве безопасности.

Психологические исследования показывают, что люди часто переоценивают краткосрочные риски и недооценивают долгосрочные. Нежелание меняться и пробовать новое, казалось бы, снижает краткосрочные риски, но значительно увеличивает риск долгосрочного вытеснения рынком, особенно в наши дни, когда технологии быстро меняются.

Настоящий рост благосостояния требует постоянного выхода за пределы зоны комфорта, расширения границ познания и мужества пробовать новые модели создания и получения ценности.

Практическая модель действий для достижения прорыва

Как преодолеть дилемму «10-кратные усилия ≠ 10-кратная отдача»? Ниже представлена практическая концепция действий:

Оценка сферы деятельности: регулярно анализируйте отрасль и профессиональную сферу, в которой вы работаете, оценивайте их долгосрочный потенциал роста и риски технологической замены. Не следует упрямо придерживаться пути, не имеющего будущего, только потому, что вы уже вложили в него ресурсы.

Усилитель ценности: ищите инструменты и платформы, способные увеличить ценность ваших усилий. Например, технологические инструменты могут повысить вашу продуктивность, социальная платформа — расширить ваше влияние, а капитал — усилить ваши предпринимательские возможности.

Оптимизация набора навыков: не углубляйтесь только в одну область, а сознательно развивайте взаимодополняющие навыки, создавая уникальный набор умений, чтобы повысить свою востребованность на рынке.

Создание системы сложного процента: направляйте свои усилия на те виды деятельности, которые способны приносить постоянную отдачу, например, создание личного бренда, накопление профессиональных активов, развитие высококачественной сети контактов и т. д.

Разработка стратегии извлечения выгоды: уделяйте внимание не только тому, как создавать ценность, но и тому,

как максимально увеличить свою долю в созданной ценности, например, через долю в капитале, авторские права или пассивный доход.

Чтобы вырваться из «ловушки бедности», когда «10-кратные усилия ≠ 10-кратная отдача», необходимо перейти от простого стремления к количеству усилий к повышению их качества и правильности направления. В мире с ограниченными ресурсами умная работа всегда важнее тяжелой.

В эпоху искусственного интеллекта это становится особенно важным. Технологии быстро вытесняют те навыки, которые можно приобрести путём простого повторения, в то время как навыки, требующие творческого подхода, способности к суждению и понимания человеческой природы, становятся всё более ценными.

Настоящий рост благосостояния происходит не за счет изнурительной работы сверхурочно, а благодаря глубокому пониманию рынка, точному определению своей уникальной ценности, а также умелому проектированию механизмов создания и извлечения ценности. Поняв это, вы перестанете быть рабом своих усилий и станете хозяином роста своего благосостояния.

1.2 Фатальный недостаток мышления «ждать возможности»

В современном быстро меняющемся мире менталитет «ожидания возможности» становится невидимым убийцей роста благосостояния для многих людей. Такой образ мыш-

ления заставляет людей погружаться в состояние пассивного ожидания, возлагая надежды на то, что какая-то «неожиданная удача» кардинально изменит их финансовое положение. Такой образ мышления кажется разумным, но на самом деле он полон фатальных недостатков, особенно в эпоху стремительного развития искусственного интеллекта.

Возможности не приходят сами по себе, их нужно создавать

Настоящие возможности редко приходят сами по себе — чаще всего их создают или умело улавливают. В мире не существует идеального момента: за каждой, казалось бы, идеальной возможностью стоят активные приготовления и решительные действия бесчисленного множества людей. Пока подавляющее большинство людей продолжает наблюдать и ждать, настоящее богатство уже захватывают те, кто «создает возможности».

Рыночная экономика по своей сути представляет собой постоянно меняющуюся динамическую систему, и окно возможностей зачастую мимолетно. Если вы привыкли ждать однозначно «идеального момента», то часто обнаруживаете, что к тому времени, когда вы наконец убеждаетесь в том, что это хорошая возможность, период максимальной выгоды уже миновал. Как сказал мастер инвестиций Уоррен Баффет: «Когда другие жадны, я боюсь; когда другие боятся, я жаден». Настоящий рост благосостояния происходит благодаря решительным действиям в условиях неопределённости,

а не следованию за толпой при идеальных условиях.

Технологии ускоряют исчезновение возможностей

В наши дни, когда искусственный интеллект и технологии автоматизации стремительно развиваются, опасность мышления по принципу «ждать возможности» бесконечно усиливается. Технологические инновации продвигаются с экспоненциальной скоростью, в то время как способность человека адаптироваться к изменениям остается линейной. Это означает, что каждый раз, когда вы замечаете очевидную возможность, вас, возможно, уже опередили бесчисленные системы искусственного интеллекта и проактивные конкуренты.

От алгоритмов поисковых систем до систем рекомендаций в социальных сетях и интеллектуальных торговых платформ — технологии систематически повышают эффективность рынка, уменьшают информационную асимметрию и сокращают окна арбитража. В таких условиях «ожидающие» всегда будут находиться в пассивном положении, тогда как «создатели» и «действующие» смогут использовать технологии для расширения своих возможностей и получения большей выгоды в более сжатые сроки.

«Ожидание возможности» — это отрицание собственной инициативности

Психологические исследования показывают, что люди склонны приписывать успех внешним факторам (таким как удача или случайность), а неудачу — внутренним (таким

как недостаток способностей). Такое смещение атрибуции укрепляет стереотип мышления «ждать возможности», заставляя людей уделять чрезмерное внимание внешним условиям и игнорировать собственную активность.

На самом деле, по-настоящему успешные люди, как правило, обладают сильным внутренним локусом контроля (internal locus of control): они верят, что могут влиять на результат своими действиями, а не подчиняться обстоятельствам. Эта психологическая черта позволяет им находить и создавать возможности даже в, казалось бы, обыденных условиях, а не пассивно ждать появления идеальных условий.

Когда вы возлагаете надежды на «ожидание подходящего случая», вы фактически уклоняетесь от ответственности за действия в настоящем и бессознательно отрицаете свои собственные способности. Такой настрой приводит к возникновению замкнутого круга: чем дольше вы ждете, тем больше теряете мотивацию к действию; чем меньше вы действуете, тем сложнее вам развить способность создавать возможности.

Скрытые потери, связанные с альтернативными издержками

Ожидание, казалось бы, не требует затрат, но на самом деле сопряжено с огромными альтернативными издержками. Когда вы ждете «идеального шанса», вы фактически отказываетесь от бесчисленных возможностей для попыток и

накопления опыта в настоящем. Эти, казалось бы, незначительные отказы в долгосрочной перспективе приводят к огромным убыткам, нарастающим по принципу сложного процента.

Возьмём в качестве примера инвестиции. Предположим, что человек с 25 лет начинает вкладывать 1000 юаней в месяц при годовой доходности 8 % — к 65 годам он накопит около 3,5 миллиона юаней. А если он начнёт тот же инвестиционный план только в 35 лет, то в итоге сможет накопить лишь около 1,5 миллиона юаней, а разница составит целых 2 миллиона юаней. Вот какова реальная цена «ожидания».

То же самое верно и для карьерного роста: те, кто постоянно пробует и неуклонно накапливает опыт, формируют совокупное преимущество в виде навыков и опыта, а «ожидающие» обнаружат, что к тому моменту, когда они сочтут, что «настал подходящий момент», они уже отстанут от потребностей рынка и конкурентной среды. В эпоху искусственного интеллекта это отставание станет ещё более заметным — когда вы наконец будете готовы, вы, возможно, обнаружите, что ваши навыки уже заменила автоматизация.

Иллюзия «идеальной возможности»

Ожидание «идеальной возможности» на самом деле является когнитивным искажением. Люди часто переоценивают ценность будущих возможностей и недооценивают потенциал текущих. Такой образ мышления заставляет людей погружаться в бесконечное ожидание, ведь на практике ни одна

возможность не бывает полностью лишенной рисков и недостатков.

Общей чертой успешных людей является способность действовать в условиях несовершенства и максимально повышать результаты за счет постоянной корректировки и оптимизации. Они понимают, что ценность возможности зависит не только от самой возможности, но и от того, как ею воспользоваться. Обычная возможность в руках человека, умеющего действовать, может создать поразительную ценность, в то время как отличная возможность, попавшая в руки пассивного ожидателя, может оказаться совершенно безрезультатной.

Утрата способностей из-за пассивного ожидания

Длительное мышление по принципу «ждать возможности» приводит к постепенному угасанию способности человека к активному обучению, готовности идти на риск и инновационному мышлению. Это происходит потому, что эти способности можно развить и усовершенствовать только в процессе практики и преодоления вызовов.

В современных быстро меняющихся условиях самыми ценными способностями являются не конкретные навыки, а способность осваивать новые навыки, адаптироваться к изменениям и принимать решения в условиях неопределённости. Эти мета-навыки (meta-skills) можно развить только в процессе постоянных действий и попыток, а не в пассивном ожидании.

Исследования показывают, что нейропластичность человека (neuroplasticity) снижается с возрастом, однако этот процесс можно значительно замедлить с помощью постоянного обучения и решения сложных задач. Те, кто всегда ждет «подходящего момента», не только упускают возможности здесь и сейчас, но и теряют «золотой период» для развития своей способности адаптироваться.

Практические стратегии преодоления ментальной ловушки «ожидания возможности»

Чтобы избавиться от ловушки мышления «ждать возможности», необходимо создать систему действий, направленную на активное создание и использование возможностей:

Развивайте дальновидное мышление: не ждите, пока тенденции станут очевидными, а научитесь их анализировать и прогнозировать. Регулярно читайте отраслевые отчеты, следите за развитием передовых технологий, создавайте собственную сеть информационных каналов и формируйте способность предвидеть будущее.

Быстрая проба и ошибка в небольших масштабах: разбивайте большие цели на небольшие шаги, снижая риски за счет постоянных попыток и корректировок. Успешные люди не ждут, пока все будет абсолютно безопасно, чтобы действовать, а постоянно пробуют, ошибаются и учатся в пределах контролируемого диапазона.

Развивайте комплексные навыки: не ждите, пока освоите «идеальный набор навыков», а на основе имеющихся умений

постоянно расширяйте границы своих возможностей. Сочетание навыков из разных областей часто позволяет создавать уникальную ценность, особенно в эпоху искусственного интеллекта, когда преимущество человека заключается в творческом объединении знаний из разных сфер.

Создание замкнутого цикла действий: установите для себя четкие показатели деятельности и механизмы обратной связи, чтобы обеспечить существенный прогресс еженедельно или ежемесячно. Для управления своим курсом действий можно использовать такие инструменты, как OKR (цели и ключевые результаты).

Измените образ мышления: перейдите от «ожидания подходящего случая» к «созданию благоприятных условий». Активно думайте о том, как использовать имеющиеся ресурсы и способности для создания ценности, а не пассивно ждите изменения внешних условий.

Практика показывает, что те, кто способен постоянно создавать богатство, как правило, не являются пассивными наблюдателями, а активными деятелями. Они не связывают себя оправданиями о том, что «время ещё не пришло», а сосредоточены на том, как использовать имеющиеся условия для создания максимальной ценности. Они понимают, что возможности не появляются сами по себе — их нужно создавать.

В эпоху ускоренного развития искусственного интеллекта и автоматизации мышление, ориентированное на «ожида-

ние возможностей», станет самым большим препятствием на пути к богатству. Технологии могут копировать и заменять стандартизированные навыки, но не способны заменить способность человека активно создавать возможности. Те, кто сможет добиться роста благосостояния в эпоху искусственного интеллекта, — это непременно те, кто не ждет, а активно создает.

Настоящий секрет богатства заключается не в ожидании появления идеальной возможности, а в развитии способности распознавать, создавать и использовать возможности. Эта способность — это и образ мышления, и система действий, которую необходимо развивать и укреплять в постоянной практике.

Когда вы перестанете ждать и начнете действовать, вы обнаружите, что возможности окружают вас повсюду; когда вы перейдете от пассивного принятия к активному созданию, вы поймете, что именно вы сами являетесь главной переменной роста богатства. Это не просто смена образа мышления, а настоящая революция в мышлении, от которой зависит ваша личная судьба.

1.3 Анализ примера: почему большинство людей попадают в цикл «большие вложения — низкая отдача»

В современном обществе мы часто наблюдаем такое явление: некоторые люди прилагают огромные усилия, вкладывают много времени и энергии, но так и не могут получить

доход, соразмерный своим вложениям. Этот цикл «высоких вложений и низкой отдачи» не только истощает силы человека, но и является невидимым барьером, препятствующим накоплению богатства.

Неправильное понимание сущности создания ценности

Подавляющее большинство людей, попавших в цикл «больших вложений и низкой отдачи», испытывают фундаментальное заблуждение относительно сущности создания ценности. Они приравнивают «усердную работу» к «созданию ценности», полагая, что затраченное время и степень трудозатрат напрямую определяют заслуженную отдачу.

Типичный пример: господин Ли — программист, который работает по 12 часов в день, уделяя работе больше времени, чем другие члены команды, но за пять лет его зарплата росла очень медленно. Он не понимает, почему, вкладывая столько усилий, он получает столь ограниченную отдачу. Углубленный анализ показал, что большую часть времени г-н Ли тратит на рутинную работу по программированию, которая, хотя и отнимает много времени, приносит компании ограниченную добавленную стоимость. В то же время его коллеги, чья зарплата быстро растет, часто сосредоточены на решении ключевых бизнес-задач или разработке инновационных функций; хотя они, возможно, тратят на это меньше времени, создаваемая ими коммерческая ценность гораздо выше.

В рыночной экономике вознаграждение зависит в первую

очередь от создаваемой ценности, а не от затраченного времени или степени трудозатрат. Ценность определяется рыночным спросом, дефицитом и эффективностью решения проблем, а не субъективным ощущением человека о том, сколько он вложил усилий.

Линейное мышление против экспоненциального мышления

Вторая ключевая причина высоких затрат при низкой отдаче — это ограничения линейного мышления. Большинство людей по умолчанию исходят из линейной зависимости «вложенное время = полученная отдача»: если поработать на час больше, то заработаешь на час больше; если взять еще один проект, то доход увеличится на одну часть. Такое мышление замыкает личностное развитие в рамках «время в обмен на деньги».

Возьмём в качестве примера фрилансеров: у госпожи Чжан и госпожи Ван были схожие стартовые условия, но их пути оказались совершенно разными. Госпожа Чжан шла по пути линейного расширения, «принимая больше проектов», что в конечном итоге привело к ухудшению здоровья из-за перегрузки и стагнации роста годового дохода; в то время как госпожа Ван сосредоточилась на «воспроизводимых интеллектуальных продуктах»: хотя в первый год её доход был ниже, чем у госпожи Чжан, через три года её пассивный доход уже в три раза превысил активный доход госпожи Чжан, при этом рабочее время составляло лишь половину от её.

Успешные люди, как правило, обладают экспоненциальным мышлением: они сосредоточены на создании систем и активов, способных генерировать эффект сложного процента, таких как продукты знаний, инструменты автоматизации, влияние бренда или синергия команды, что позволяет им добиваться экспоненциального роста стоимости.

Стратегическая слепота: все силы на неправильную трассу

Третьей причиной, по которой многие попадают в цикл высоких вложений и низкой отдачи, является выбор неправильной сферы деятельности. Они вкладывают все свои силы в области с низким ростом, высокой конкуренцией и низкой добавленной стоимостью, игнорируя при этом фундаментальные ограничения, связанные с «потолком» отрасли и конъюнктурой рынка.

Реальный пример: после окончания университета господин Чжао поступил на работу в традиционную издательскую индустрию и благодаря своему трудолюбию и таланту за десять лет стал заведующим редакцией, но рост его доходов всегда оставался ограниченным. Его однокурсник, господин Лю, в то же время занялся стартапом в сфере цифрового контента. Хотя в первые три года его доход был нестабильным и ниже, чем у господина Чжао, с наступлением волны цифровизации его контент-платформа пережила взрывной рост, и через пять лет его доход превысил доход господина Чжао в десять раз. Разница заключалась не в том, кто из них работал

усерднее, а в том, что потолок выбранных ими направлений был разным.

При выборе направления деятельности необходимо учитывать не только текущий уровень дохода, но и анализировать потенциал роста отрасли, размер рынка, тенденции технологических инноваций, а также степень соответствия собственных преимуществ рыночным потребностям. «Лидер» в отрасли с низким потолком роста зачастую уступает «последователю» в быстрорастущей отрасли.

Системные недостатки структуры навыков

Четвертым ключевым фактором, приводящим к высоким вложениям при низкой отдаче, являются системные недостатки в структуре навыков. Многие сосредотачиваются на повышении профессиональных навыков, но упускают из виду другие ключевые способности, определяющие верхний предел дохода.

Исследования показывают, что среди людей с одинаковым уровнем профессиональных навыков те, кто одновременно обладает навыками коммуникации и самовыражения, делового мышления, налаживания межличностных связей и ведения переговоров, получают в среднем на 40–60 % больше, чем те, кто сосредоточен исключительно на профессиональных навыках.

Типичный пример: г-н Чэнь — высококвалифицированный графический дизайнер, чьи работы пользуются отличной репутацией в отрасли, однако его доход на протяжении

длительного времени остается на одном уровне. Анализ показал, что ему не хватает навыков эффективного общения с клиентами, управления проектами и умения доносить ценность своих услуг, из-за чего он не может превратить свои выдающиеся технические навыки в коммерческую ценность, признаваемую клиентами. Для сравнения: дизайнеры с аналогичным уровнем технической подготовки, но обладающие деловым мышлением, способны тесно увязывать свои работы с коммерческими целями клиентов, предлагая не просто дизайнерские услуги, а комплексные решения, благодаря чему получают более высокую рыночную надбавку.

В современной рабочей среде преимущество в одном лишь аспекте навыков уже с трудом превращается в заметное преимущество в доходах. По-настоящему высокую ценность создает комплексный набор навыков, особенно сочетание профессиональных навыков и способности преобразовывать их в коммерческую выгоду.

Отсутствие позиционирования и способности вести переговоры

Пятым ключевым фактором является отсутствие способности вести переговоры о цене, вызванное неясной рыночной позицией. Многие высококвалифицированные специалисты получают низкую отдачу от своей работы именно потому, что их позиция на рынке размыта и они не могут эффективно выделиться среди однородных конкурентов.

Отраслевые данные показывают, что при одинаковом

уровне квалификации специалисты, обладающие четким рыночным позиционированием и личным брендом, в среднем получают на 35–70 % более высокое вознаграждение.

Анализ примера: Г-жа Линь и г-жа Сунь — обе опытные консультанты по управлению персоналом с похожим профессиональным опытом. Г-жа Линь позиционирует себя как «универсального HR-консультанта», обслуживающего различные компании, при этом её гонорары постоянно снижаются; г-жа Сунь же позиционирует себя как «эксперта по формированию корпоративной культуры в высокотехнологичных компаниях», специализируясь на консультировании быстрорастущих технологических компаний по вопросам корпоративной культуры и систем привлечения талантов. У неё не только высокий спрос на услуги, но и гонорары постоянно растут. Разница заключается в том, что точное позиционирование г-жи Сунь создало дефицит и узнаваемость, что позволило ей обрести более сильную ценовую позицию на рынке.

В эпоху информационной перегрузки широкий спектр компетенций, напротив, размывает индивидуальное ценностное предложение. Четкое и целенаправленное позиционирование на рынке помогает специалисту завоевать авторитет в конкретной области и, как следствие, получить возможность устанавливать более высокие цены.

Краткосрочное мышление и игнорирование альтернативных издержек

Шестая глубинная причина, приводящая к высоким вложениям при низкой отдаче, — это краткосрочное мышление. Многие люди при принятии решений уделяют чрезмерное внимание текущей выгоде, игнорируя долгосрочные альтернативные издержки, что приводит к попаданию в «ловушку высокого дохода» и упущению более значительных возможностей для приумножения богатства.

Типичный пример: г-н Ву — старший технический менеджер с ежемесячной зарплатой в 30 000 юаней. Он неоднократно получал предложения от стартапов о должности технического партнера с вознаграждением в виде доли в компании, но отказывался из-за краткосрочного снижения дохода. Пять лет спустя две из тех компаний, от которых он отказался, завершили раунд финансирования серии B, и стоимость предложенных тогда долей превысила несколько миллионов юаней. В то же время зарплата г-на Ву, хотя и стабильно выросла до 40 000 юаней, не привела к значительному увеличению его общего состояния.

Еще одним распространенным явлением является чрезмерная сосредоточенность на «небольшой гарантированной выгоде» в ущерб «большой вероятной выгоде». Многие люди предпочитают приложить 100 % усилий, чтобы получить 10 % гарантированной прибыли, вместо того чтобы приложить те же усилия для достижения 100 % прибыли с вероятностью 50 %, что с точки зрения математического ожидания является иррациональным.

Сторонники долгосрочной перспективы принимают решения, основываясь на ожидаемом вероятностном значении, а не на определенности; они готовы принять краткосрочную неопределенность в обмен на возможность получения экспоненциальной прибыли в долгосрочной перспективе.

Переход от мышления «наемного работника» к мышлению «капитала»

Самая основная проблема заключается в том, что большинство людей по-прежнему остаются на уровне «мышления наемного работника» и не могут перейти к «мышлению капитала». Мышление наемного работника сосредоточено на том, «как получить вознаграждение за счет продажи своего времени и труда», тогда как мышление капитала сосредоточено на том, «как создать активы, способные постоянно генерировать ценность».

Данные показывают, что у людей со средним доходом в среднем 88 % дохода поступает от продажи трудовых ресурсов, тогда как у людей с высоким уровнем чистого капитала в среднем 76 % дохода поступает от различных видов активов.

Сравнение типичных примеров: господин Хуан и господин Ли — оба являются опытными специалистами в сфере ИТ. Господин Хуан сосредоточился на повышении профессиональной квалификации и постоянно увеличивал рабочее время, чтобы повысить доход; господин Ли же направлял 30 % своего дохода на создание цифровых активов (разработка

инструментов автоматизации, создание онлайн-курсов, инвестиции в проекты на ранней стадии). Спустя десять лет доход господина Хуана полностью зависел от его работы, в то время как доход господина Ли от активов превысил доход господина Хуана от полной занятости, даже несмотря на то, что он не работал.

Люди с высокой доходностью всегда сосредоточены на том, как превратить свои знания, навыки, связи и влияние в активы, устойчиво генерирующие ценность, а не просто продавать своё время. Они постоянно ищут возможности «однократных вложений с многократной отдачей» и формируют собственную матрицу активов.

Практическая модель для выхода из цикла «высоких вложений и низкой доходности»

Чтобы разорвать порочный круг «высоких вложений и низкой доходности», необходимо системно перестроить свой образ мышления и стратегию действий:

Перейти от «вложения времени» к «созданию ценности»: оценить, действительно ли ваша работа решает ключевые проблемы и создает труднозаменимую ценность.

Переход от «линейного роста» к «экспоненциальному росту»: поиск направлений вложений, способных генерировать эффект сложного процента, и построение устойчивой системы передачи ценности.

Оптимизировать выбор сферы деятельности: на основе рыночного потенциала, отраслевых тенденций и личных

способностей регулярно оценивать и корректировать выбранную сферу деятельности.

Создание матрицы комплексных навыков: помимо профессиональных навыков, сознательно развивайте бизнес-мышление, коммуникативные навыки и способность преобразовывать ценность.

Точное позиционирование на рынке: найдите своё уникальное место на рынке, создайте дифференцированный личный бренд и ценностное предложение.

Развитие долгосрочного мышления: принимать решения, ориентируясь на максимизацию долгосрочной ценности, а не на краткосрочную прибыль, и смело делать ставку на будущее.

Переход от трудового мышления к капитальному мышлению: постоянно вкладывать часть времени и ресурсов в формирование личных активов, создавая источники пассивного дохода.

Благодаря системной перестройке по этим семи направлениям можно постепенно выйти из тупика, характеризующегося высокими вложениями и низкой отдачей, и добиться многократного роста личной ценности и благосостояния. Самое главное — осознать, что вырваться из этого круга можно не за счёт «более усердной работы», а за счёт «более разумной работы» и «создания более эффективной системы создания ценности».

В эпоху искусственного интеллекта такой переход приоб-

ретает особую важность. Ведь искусственный интеллект все быстрее вытесняет те виды работы, которые требуют значительных затрат времени, но приносят ограниченную ценность. В будущем по-настоящему ценными станут способности проектировать системы, создавать уникальные впечатления и устанавливать эмоциональные связи — все это требует от нас выхода за рамки традиционного мышления в терминах «затраты-результат» и переосмысления собственных способов создания ценности.

1.4 Расширение кругозора: переход от менталитета «трудящегося» к менталитету «капитала»

В процессе обсуждения создания богатства самым фундаментальным изменением в мышлении является переход от «мышления работника» к «мышлению капитала». Это не только изменение способа познания, но и коренная перестройка модели создания личной ценности.

Ограничения мышления работника

Ключевой чертой мышления работника является линейная модель обмена «время в обмен на деньги». В рамках этой модели личная ценность находится в прямой зависимости от затраченного времени, а верхний предел дохода ограничивается собственным временем и энергией.

Конкретно это проявляется в следующем:

• Основным источником дохода является почасовая оплата или фиксированная заработная плата

• отсутствие дохода при отсутствии работы; доход полно-

стью зависит от непрерывного труда

• Рост дохода в основном зависит от увеличения рабочего времени или повышения по службе

• Накопление богатства происходит медленно и легко подвержено влиянию внешних факторов

• После выхода на пенсию доход резко сокращается, уровень экономической безопасности низкий

Данные опроса показывают, что более 85 % работающих в Китае полностью полагаются на заработную плату, причем 70 % из них, даже проработав более десяти лет, так и не смогли создать никаких источников пассивного дохода.

Сущность «капитального мышления»

Капитальное мышление представляет собой совершенно иной подход к созданию и получению стоимости. Его суть заключается не в продаже своего времени, а в создании, владении и управлении активами, способными постоянно генерировать стоимость.

К основным характеристикам «капитального мышления» относятся:

• Сосредоточение внимания на создании активов, а не на продаже своего времени

• Стремление к эффекту умножения стоимости по принципу «однократные вложения — многократная прибыль»

• Придание большого значения систематизации и превращению в продукт таких нематериальных активов, как знания, навыки и связи

• Создание устойчивой системы передачи ценности для обеспечения экспоненциального роста благосостояния

• Рост благосостояния больше не ограничивается личным временем

Тот, кто по-настоящему овладел «капитальным мышлением», способен создавать ценность и богатство даже во время сна. Как сказал мастер инвестиций Уоррен Баффет: «Если вы не найдете способ заставить деньги работать на вас, вам придётся всю жизнь работать на деньги».

Различия в создании ценности при двух моделях мышления

Давайте сравним разницу между этими двумя моделями мышления на конкретном примере:

Господин Чжан — опытный программист с годовым окладом 500 000. Он работает 50 часов в неделю, что составляет около 2500 часов в год, то есть создает ценность в размере 200 юаней в час. Через десять лет его навыки стали ещё более совершенными, и годовой оклад вырос до 800 000, но ему по-прежнему приходится тратить столько же, а то и больше времени.

Господин Ли — тоже программист, его стартовые условия такие же, как у господина Чжана. Однако он применил «капитальное мышление» и посвятил 20 % своего рабочего времени разработке инструментов автоматизации и онлайн-курсов по программированию. В первый год эти «активы» практически не приносили дополнительного дохода, но

со второго года его платформа с курсами и инструменты начали генерировать пассивный доход. Через пять лет эти активы приносили ему 30 000 юаней дохода в месяц, практически не требуя дополнительного обслуживания. Через десять лет его доход от активов превысил доход от основной работы, и даже не работая, он смог сохранить, а то и превзойти прежний уровень жизни.

Этот пример наглядно демонстрирует силу «капитального мышления»: оно преодолевает ограничения времени и обеспечивает экспоненциальный рост стоимости.

Шесть шагов на пути от рабочего к капиталисту

Изменение мышления не происходит в одночасье, а представляет собой постепенный процесс. Ниже приведены шесть ключевых шагов на пути от мышления наемного работника к мышлению капиталиста:

Определение ценности: найдите свои основные ценные активы

Первый шаг — определить свои наиболее ценные активы. Это могут быть профессиональные знания, навыки, связи, отраслевые знания или личное влияние. Главное — найти те элементы ценности, которые можно систематизировать, превратить в продукт и передать другим.

Практический подход: составьте список всех своих навыков, знаний и ресурсов и задайте себе вопрос: «Какие из этих ценностей можно передать другим, не затрачивая на это своё время? Какие из них можно систематизировать и масштаби-

ровать?»

Выделение ценности: преобразование неявных знаний в явные активы

У многих людей основная ценность заключается в неявных знаниях — тех навыках и опыте, которые вы умеете применять, но никогда не формулировали систематически. Капитальное мышление требует преобразования этих неявных знаний в видимую и передаваемую форму.

Практические методы: систематизируйте свои профессиональные знания в виде рамок, методологий, процессов или контента, создавая продукты знаний, способные существовать независимо от вас. Например, преобразуйте рабочие методы в учебные пособия, обобщите опыт в курсы, изложите профессиональные взгляды в электронных книгах и т. д.

Воспроизведение ценности: создание масштабируемой системы передачи

Работник может обслуживать только одного клиента за раз, тогда как человек с «капитальным мышлением» создает систему ценностей, которая создается один раз, но передается многократно. Суть этого шага заключается в разработке механизма, способного массово доносить вашу ценность до аудитории.

Практические методы: преобразование ваших знаний и навыков в цифровые продукты (например, онлайн-курсы, электронные книги, сайты для членов клуба), создание автоматизированных инструментов или сервисных платформ,

разработка шаблонов и структур, которые можно использовать многократно, и т. д.

Рычаги создания ценности: увеличение объема создаваемой ценности за единицу времени

Суть «капитального мышления» заключается в увеличении создания ценности с помощью различных форм рычагов. К распространенным рычагам относятся технологические рычаги (например, инструменты автоматизации), кадровые рычаги (командная работа), финансовые рычаги (прирост стоимости инвестиций) и рычаги репутации (личный бренд) и т. д.

Практические методы: определите точки рычага, способные увеличить вашу ценность, например, нанимайте помощников для выполнения малоценных задач, используйте технологии для автоматизации повторяющихся задач, создавайте команды для расширения сферы деятельности, используйте личное влияние для получения дополнительных возможностей и т. д.

Сеть ценностей: построение экосистемы взаимной выгоды и симбиоза

«Капитальное мышление» — это не изолированное создание ценности, а построение сети ценностей, основанной на взаимной выгоде и симбиозе, в рамках более широкой экосистемы. Этот шаг требует перехода от создания индивидуальной ценности к построению экосистемы, формируя систему циркуляции ценности с положительной обратной связью.

Практические методы: создание отраслевых сообществ, развитие стратегических партнёрских отношений, построение сети поставок, создание каналов распространения контента и т. д., чтобы ваши активы могли генерировать сложную ценность в рамках более широкой системы.

Реинвестирование стоимости: обеспечение сложного роста благосостояния

Высшая ступень «капитального мышления» — это достижение сложного роста благосостояния: использование дохода, полученного от активов, для дальнейших инвестиций и создания новых активов, что формирует благотворный цикл. Это требует перехода от краткосрочного мышления к долгосрочной перспективе, сосредоточения внимания на постоянном приросте стоимости активов, а не на мгновенной прибыли.

Практические методы: разработка четкого плана распределения активов, систематическое вложение части дохода в активы, способные приносить пассивный доход, такие как повышение квалификации, создание контента, развитие платформ, инвестиции в акции и т. д.

Применение «капитального мышления» в различных профессиях

Капитальное мышление применимо не только к предпринимателям или инвесторам — представители любой профессии могут с помощью этого подхода усовершенствовать свою модель создания ценности:

Для специалистов (например, юристов, врачей, дизайнеров и т. д.): можно систематизировать профессиональные знания, разработать стандартизированные процессы оказания услуг, шаблоны консультаций или онлайн-решения, перейдя от индивидуального обслуживания к обслуживанию большого числа клиентов.

Для сотрудников компаний: можно систематизировать накопленный в ходе работы опыт и методологию, создав внутреннюю базу знаний или учебные материалы, что позволит повысить эффективность организации и одновременно увеличить собственную ценность; также можно превратить профессиональные навыки в дополнительный источник дохода, например, в виде написания статей, проведения тренингов или оказания консультационных услуг.

Для фрилансеров: можно перейти от простого выполнения проектов к разработке собственных продуктов или систем услуг, например, от разовых дизайнерских услуг к разработке шаблонов дизайна, от индивидуальных консультаций к созданию закрытого сообщества знаний.

Распространенные заблуждения в процессе трансформации

В процессе перехода к «капитальному мышлению» многие люди часто попадают в следующие заблуждения:

• Смешивание активов и дохода: ошибочное восприятие разового дохода как актива. Настоящие активы способны постоянно генерировать ценность, а не приносить разовую при-

быль.

• Чрезмерное стремление к совершенству: ожидание «идеального момента» или «идеального продукта», из-за чего действия откладываются на неопределённый срок. Капитальное мышление требует совершенствования посредством постоянных итераций и проверки на рынке.

• Недооценка начальных вложений: переход к капитальному мышлению часто требует значительных вложений времени и ресурсов на начальном этапе, а период окупаемости относительно длинный.

• Отсутствие системного мышления: сосредоточение внимания исключительно на одном активе вместо построения полноценной матрицы активов и экосистемы ценностей.

• Игнорирование затрат на обслуживание: все активы требуют определенного уровня обслуживания и обновления; пассивного дохода, не требующего абсолютно никаких усилий, практически не существует.

Долгосрочное влияние «капитального мышления»

После успешного перехода к капитальному мышлению модель создания личного богатства претерпит коренные изменения:

• Диверсификация источников дохода, снижение риска, связанного с зависимостью от одного источника

• Развязка труда и дохода, что обеспечивает большую свободу распоряжения временем

• Рост благосостояния становится экспоненциальным, а

не линейным

• Повышение устойчивости к рыночным колебаниям

• Больше возможностей для выбора, позволяющих стремиться к по-настоящему значимой работе и жизни

Что ещё более важно, «капитальное мышление» — это не только способ создания богатства, но и модель мышления, позволяющая решать проблемы и создавать ценность. Оно помогает нам перейти от подхода «как продать своё время» к подходу «как создать долгосрочную ценность». Такой переход не только способствует росту личного благосостояния, но и позволяет создавать большую ценность для общества.

Практическое руководство: 30-дневный план действий по развитию «капитального мышления»

Чтобы начать переход к «капитальному мышлению», вы можете воспользоваться следующим 30-дневным практическим планом:

Дни 1–7: Инвентаризация ценностей и определение активов

• Составьте список всех своих навыков, знаний и ресурсов

• Оценить, какие из них обладают потенциалом для систематизации и коммерциализации

• Определить 3–5 наиболее ценных ключевых активов

8–14-й дни: предварительное формирование активов

• Выбрать одну ключевую ценностную точку и приступить к её систематизации

• Разработать предварительную форму передачи ценности (например, структуру контента, прототип продукта и т. д.)

• Создание первого минимально жизнеспособного продукта (MVP)

15–21-й дни: проверка рынка и итерации

• Продемонстрируйте свои предварительные результаты целевой аудитории

• Сбор отзывов и внесение необходимых корректировок

• Определите оптимальные каналы и формы передачи ценности

22–30-й дни: Систематизация и масштабирование

• Усовершенствуйте свою систему передачи ценности

• Разработайте механизмы автоматизированной или полуавтоматизированной работы

• Разработайте план долгосрочного формирования активов и увеличения их стоимости

Благодаря этой 30-дневной практике вы сделаете первый шаг на пути от «трудового мышления» к «капитальному мышлению» и начнете создавать собственные ценностные активы и двигатель роста благосостояния.

В эпоху искусственного интеллекта такой сдвиг в мышлении становится особенно важным. Ведь искусственный интеллект все быстрее вытесняет стандартизированную работу, основанную на затратах времени, а по-настоящему трудно заменить именно те способности, которые позволяют проектировать системы, создавать уникальный опыт и устанавли-

вать эмоциональную связь — и именно в этом заключается суть «капитального мышления».

С сегодняшнего дня перестаньте задавать себе вопрос «Как мне продать больше своего времени?», а задавайте вопрос «Как мне создать активы, способные постоянно генерировать ценность?». Ответ на этот вопрос определит траекторию вашего будущего благосостояния.

Карта логики, лежащая в основе этой главы



Список действий (реализуемых в течение 30 дней)

Составьте таблицу, отражающую соотношение «затраченное время — полученная ценность» в вашей текущей работе, и отметьте задачи, по которым этот показатель ниже среднего по отрасли

Изучите 3 быстрорастущих направления (см. главу 8) и проанализируйте степень соответствия ваших навыков требованиям этих направлений

Ежедневно выделяйте 1 час на «деятельность, приносящую сложный доход» (например, написание профессиональных статей, изучение междисциплинарных базовых навыков)

Анонс следующей главы: Преодоление когнитивных за-

блуждений — лишь отправная точка на пути к росту благосостояния. Выйдя за рамки линейного представления о «усилиях и вознаграждении», нам необходимо прямо столкнуться с невидимыми барьерами на пути к богатству — скрытыми правилами, закрепляющими социальные слои, игнорируемыми невидимыми активами, а также ментальными оковами, сдерживающими рост благосостояния. Вторая глава раскроет вам правду об этих «невидимых потолках».

Глава 2.
Невидимые барьеры на пути к богатству

Скрытые правила, лежащие в основе закрепления социального положения

За феноменом «дети бедных рано становятся главами семьи» скрывается невидимая логика закрепления социального положения: передача богатства от поколения к поколению — это не только деньги, но и целый набор финансового мышления, поведенческих привычек и ценностей.

Дети из обеспеченных семей с раннего возраста погружены в среду, где обсуждаются инвестиции и распределение активов; родители учат их «заставлять деньги работать», а не просто зарабатывать их трудом; в то же время финансовое образование в семьях со средним и низким доходом часто ограничивается «экономией и сбережениями», без системного понимания прироста капитала. Ещё более существенное различие заключается в отношении к риску: богатые люди рассматривают риск как возможность, а бедные — как

угрозу. Именно этот разрыв в мышлении напрямую определяет, осмелятся ли они попробовать пути приумножения богатства с высокой доходностью.

Скрытые активы: сеть связей, информационный асимметрия и альтернативные издержки

За фасадом истинным барьером на пути к богатству являются те скрытые активы, которые невозможно количественно оценить в резюме. В первую очередь это сеть связей — и речь идет не только о том, сколько людей вы знаете, но и о том, каких именно людей вы знаете, а также о качестве и глубине этих отношений. Высококачественная сеть связей может предоставить ключевую информацию, ресурсы и возможности, которые трудно приобрести напрямую за деньги.

Информационный асимметрия — ещё один ключевой скрытый актив. В эпоху информационного перенасыщения дефицитом является не сама информация, а способность и каналы доступа к высококачественной и ценной информации. Богатые люди, как правило, раньше бедных узнают об инвестиционных возможностях, рыночных тенденциях и изменениях в политике, и это информационное преимущество часто превращается в преимущество в плане богатства.

Концепция альтернативных издержек также часто игнорируется. Люди с низким доходом зачастую вынуждены сосредоточивать своё время и силы на решении насущных проблем выживания, у них нет возможности для самосовершенствования и расширения кругозора. Они могут упустить воз-

можности, которые в долгосрочной перспективе оказались бы более ценными, поскольку не могут позволить себе краткосрочные альтернативные издержки.

Преодоление ограничений мышления: как создать ментальную модель роста благосостояния

Познание предшествует действию. Чтобы преодолеть барьеры на пути к богатству, в первую очередь необходимо перестроить нашу ментальную модель богатства. Это включает в себя:

Во-первых, переход от мышления, ориентированного на единственный источник дохода, к мышлению, ориентированному на диверсифицированную структуру доходов. Заработная плата — лишь одна из форм дохода, а не единственная. Ключом к росту благосостояния являются разнообразные источники дохода, такие как проценты, дивиденды, роялти и пассивный доход.

Во-вторых, переход от линейного мышления к экспоненциальному. Рост благосостояния — это не сложение, а умножение. Необходимо понять эффект сложного процента и то, как с помощью рычага увеличить ценность своего времени и способностей.

В-третьих, переход от краткосрочного мышления к долгосрочной перспективе. Настоящее накопление богатства — это длительный процесс, требующий терпения и постоянного эффекта сложных процентов. Недальновидные решения зачастую приводят к потере долгосрочных выгод, тогда

как сторонники долгосрочной перспективы способны увидеть сущностные закономерности, скрытые за поверхностными явлениями.

Наконец, переход от мышления «нулевой суммы» к мышлению, ориентированному на создание ценности. Богатство — это не фиксированный «пирог», за который нужно бороться, а динамичная система, которую можно постоянно расширять за счет создания ценности.

Упражнение: выявите и проанализируйте свои «слепые зоны» в отношении богатства

Чтобы преодолеть невидимые барьеры на пути к богатству, сначала необходимо выявить свои «слепые зоны» в этом вопросе. Пожалуйста, честно ответьте на следующие вопросы:

Считаете ли вы, что зарабатывание денег зависит в основном от удачи или происхождения?

Боитесь ли вы говорить о деньгах, считая, что внимание к богатству — это поверхностно или аморально?

Принимая финансовые решения, думаете ли вы в первую очередь о том, как избежать убытков, а не о том, как максимизировать прибыль?

Редко ли вы самостоятельно изучаете инвестиции, управление финансами или бизнес?

Если на большинство из вышеперечисленных вопросов вы ответили «да», то у вас, вероятно, есть «слепые зоны» в мышлении о богатстве. Следующие главы помогут вам по-

степенно устранить эти «слепые зоны», перестроить вашу систему представлений о богатстве и открыть для вас дверь к финансовой свободе.

Помните: первый шаг к преодолению барьеров на пути к богатству — это не изменение ваших действий, а изменение вашего образа мышления.

2.1 Скрытые правила, лежащие в основе закрепления социального неравенства

Дэвид и Эрвин — друзья детства, оба торгуют овощами на рынке, оба работают с раннего утра до позднего вечера. Но спустя десять лет сын Эрвина открыл компанию по онлайн-продаже свежих продуктов, а сын Дэвида по-прежнему торгует на рынке. Разница заключается не в уровне усердия: Эрвин всегда брал сына с собой на оптовый рынок, чтобы «следить за ценами и рассчитывать себестоимость», а Дэвид постоянно напоминал сыну: «Не просчивайся и не ленись». Настоящий барьер между социальными слоями скрывается в «денежном мышлении», которое родители прививают своим детям.

Межпоколенческая передача модели мышления о деньгах

Межпоколенческая передача богатства — это гораздо больше, чем просто наследование активов; на более глубоком уровне речь идет о передаче целого комплекса мышления и ценностей, связанных с деньгами. Дети из обеспеченных семей с раннего возраста впитывают образ мышле-

ния, при котором деньги рассматриваются как средство, а не как цель; они учатся оценивать стоимость активов, выявлять возможности для роста и вкладывать деньги туда, где они принесут наибольшую отдачу.



В отличие от этого, финансовое образование в семьях со средним и низким доходом зачастую ограничивается «экономией», а не «заработком», делая акцент на бережливости, а не на создании ценности. Эта разница в мышлении во взрослой жизни проявляется в совершенно разных траекториях накопления богатства: одни рассматривают деньги как семена, которые можно взрастить, другие — как плоды, которыми нужно бережно распоряжаться.

Это различие в моделях мышления особенно ярко проявляется в инвестиционном поведении. В обеспеченных семьях у детей формируется долгосрочный подход к инвестициям, их учат различать активы и пассивы, тогда как детей из обычных семей часто учат как можно скорее устраиваться на работу, копить деньги и тратить их, при этом у них отсутствует системное понимание прироста стоимости активов.

Восприятие риска и оценка возможностей

Отношение к риску в разных социальных слоях формирует ещё один невидимый барьер. В обеспеченных семьях детей учат рассматривать риск как поддающуюся расчёту и управляемую переменную, а не как угрозу, которую нужно

полностью избегать. Они понимают принципиальную разницу между «расчётным риском» и «авантюрой», знают, как оценивать соотношение риска и доходности, и готовы идти на планомерный риск в пределах допустимого.

В резком контрасте с этим дети, выросшие в условиях экономического давления, зачастую развивают инстинкт избегания риска: их учат, что стабильность превыше всего, и они предпочитают принимать определенную посредственность, чем рисковать в погоне за неопределенным совершенством. Такая рискоаверсионная ментальность напрямую ограничивает их возможности пробовать пути с высокой доходностью и становится невидимыми оковами, мешающими преодолеть социальные барьеры.

Ещё более важно то, что «сеть безопасности» в обеспеченных семьях позволяет их детям быстро восстанавливаться после неудач; такая терпимость к неудачам дает им возможность пробовать снова и снова, пока не добьются успеха. В отличие от этого, дети из обычных семей зачастую не могут себе позволить платить цену неудачи: одно серьёзное поражение может навсегда лишить их шанса на социальный рост.

Социальный капитал и скрытые привилегии

Пожалуй, самым мощным, но при этом наименее известным механизмом закрепления социального положения является неравное распределение социального капитала. Социальный капитал — это совокупность ресурсов, к которым

человек может получить доступ через свои социальные сети, включая информацию, возможности, поддержку и влияние. Семьи из высших слоев общества не только обладают более обширными социальными сетями, но, что еще важнее, качество и ценность этих сетей намного превосходят аналогичные показатели у обычных семей.

Этот разрыв в социальном капитале начинает формироваться с самого раннего детства. Дети из элитных семей с раннего возраста участвуют в различных социальных мероприятиях, общаются с представителями своего или более высокого социального слоя и создают высококачественные сети контактов, охватывающие различные сферы. Эти сформированные в раннем возрасте социальные связи в будущем превращаются в возможности трудоустройства, информацию об инвестициях, деловое сотрудничество и даже политическую поддержку.

В то же время дети из обычных семей, даже если благодаря собственным усилиям они достигают такого же уровня образования и компетенций, зачастую лишены поддержки со стороны таких «невидимых» социальных сетей и с трудом получают доступ к возможностям и информации, которые не публикуются через официальные каналы. Это объясняет, почему среди одинаково талантливых людей одни способны быстро продвигаться вперед, а другие надолго застревают на одном месте.

Асимметрия информации и использование возмож-

ностей

В эпоху информационной экономики информационный разрыв стал одним из ключевых барьеров на пути к богатству. На первый взгляд кажется, что Интернет обеспечивает всем равный доступ к информации, но на самом деле действительно ценная информация часто распространяется по закрытым каналам и доступна только определенным кругам.

Люди с высоким уровнем дохода, как правило, узнают об инвестиционных возможностях, рыночных тенденциях и изменениях в политике раньше, чем обычные люди. Это информационное преимущество позволяет им заранее планировать свои действия, входить в рынок в момент наибольшей выгоды и выходить из него до наступления рисков. Они получают не просто больше информации, а информацию более высокого качества и более актуальную.

Что же касается обычных людей, то к тому моменту, когда возможность становится широко известной через открытые каналы, они, как правило, уже упустили оптимальный момент для входа в рынок. Такой информационный градиент создает систему, которая на первый взгляд кажется открытой, но на самом деле является закрытой, позволяя тем, кто уже обладает ресурсами, постоянно укреплять своё преимущественное положение.

Свобода распоряжения временем и альтернативные издержки

Время — это самый справедливый и в то же время са-

мый несправедливый ресурс: у каждого человека есть только 24 часа, но степень свободы распоряжения этими 24 часами у представителей разных социальных слоев различается как небо и земля. Люди, испытывающие экономические трудности, зачастую вынуждены тратить большую часть времени на удовлетворение базовых жизненных потребностей и не имеют возможности инвестировать в долгосрочное развитие.

Когда человеку приходится бороться за выживание, время, которое он может посвятить освоению новых навыков, налаживанию связей и поиску возможностей, значительно сокращается. Такое давление со стороны времени заставляет их принимать решения, оптимальные в краткосрочной перспективе, но невыгодные в долгосрочной, и не позволяет заниматься деятельностью, требующей больших начальных вложений, с длительным периодом окупаемости, но высокой конечной доходностью.

В отличие от них, люди, обладающие экономической свободой, имеют больше свободы распоряжаться своим временем и могут направлять его на личностный рост, налаживание отношений и творческую деятельность, а эти вложения зачастую в будущем приносят более высокий доход и открывают больше возможностей. Такое различие в свободе распоряжения временем создает ещё один невидимый барьер между социальными слоями.

Культурный капитал и скрытая дискриминация

Помимо экономического и социального капитала, важной

движущей силой закрепления классовых различий является культурный капитал. Под культурным капиталом понимаются нематериальные качества человека, такие как манера речи и поведения, эстетические вкусы, культурные предпочтения и стиль поведения, которым в системе социальных оценок зачастую придается разная ценность.

Культурные привычки высших слоев общества — например, определенные способы выражения, стиль одежды, выбор досуга — часто считаются обществом «изысканными» или «уместными», в то время как культурные привычки низших слоев могут быть заклеймены как «вульгарные» или «непрофессиональные». Эта система культурных оценок, казалось бы, нейтральна, но на самом деле она глубоко влияет на доступ людей к возможностям в сфере образования и на рынке труда.

Даже если человек благодаря собственным усилиям приобрел экономический капитал, необходимый для социального продвижения, при отсутствии соответствующего культурного капитала он может столкнуться с невидимым «потолком» — его могут незаметно исключить из круга избранных из-за того, что его манера речи, поведение и стиль общения не соответствуют негласным правилам высших слоев общества.

Психологические модели и самоограничение

Возможно, самым скрытым, но в то же время самым мощным механизмом закрепления классовых различий являют-

ся психологические факторы. Условия воспитания в разных социальных слоях формируют совершенно разные психологические модели и самооценку, и эти различия зачастую становятся частью личных поведенческих привычек и моделей принятия решений.

В обеспеченных семьях часто воспитывается менталитет «я должен добиться успеха»: их дети привыкли ставить перед собой грандиозные цели и верить в то, что смогут их достичь; в то же время в обычных семьях в воспитании большее внимание уделяется принципам «достаточности для счастья» и «не стоит стремиться к недостижимому», что невольно ограничивает амбиции и уверенность детей в себе.

Эти психологические различия проявляются в разных реакциях на одинаковые возможности: одни, увидев шанс, думают: «Как мне им воспользоваться?», а другие сомневаются: «Почему такое счастье должно выпасть именно на меня?». Такое самоограничение преодолеть сложнее, чем внешние препятствия, поскольку оно стало частью мышления человека и влияет на каждое его решение и действие.

Путь к преодолению невидимых правил

Осознание существования этих невидимых правил — первый шаг к преодолению закрепления социального неравенства. Хотя мы не можем изменить своё происхождение, мы можем перестроить модели мышления и поведенческие привычки посредством самообразования и повышения са-

мосознания.

Во-первых, необходимо переосмыслить понятие риска, научиться различать контролируемые и неконтролируемые риски, а также развить способность идти на обдуманный риск в пределах допустимого. Во-вторых, следует сознательно расширять круг общения, ища точки соприкосновения между социальными слоями, например, в отраслевых ассоциациях или профессиональных сообществах.

В-третьих, нужно активно искать источники качественной информации, создавать собственную систему сбора информации и уменьшать зависимость от открытых каналов. В-четвертых, необходимо оптимизировать распределение времени, направляя ограниченные ресурсы на те виды деятельности, которые в наибольшей степени способны принести долгосрочную пользу, даже если в краткосрочной перспективе видимой отдачи нет.

Самое главное — перестроить самооценку и психологические модели, сломать подсознательное ограничение «я этого не заслуживаю» и развить настрой: «Возможности открываются для тех, кто к ним готов».

Невидимые правила, закрепляющие социальные слои, хотя и мощны, но не являются непреодолимыми. Понимая механизмы их действия, мы можем более целенаправленно разрабатывать собственные стратегии прорыва и добиваться реального перехода в другой социальный слой. А отправной точкой всего этого является раскрытие этих долгое время иг-

норируемых невидимых правил и вынесение их на свет.

2.2 Скрытые активы: сеть связей, информационный асимметрия и альтернативные издержки

В игре по накоплению богатства решающую роль зачастую играют не видимые материальные активы, а те неосязаемые, но мощные скрытые активы. Эти активы не отображаются в балансовой ведомости, но зачастую являются ключевым фактором, определяющим скорость роста благосостояния представителей разных социальных слоев.

Сеть связей: ваши связи — это ваш чистый капитал

Древние говорили: «Кто с красным общается, тот краснеет; кто с черным — чернеет», и эта поговорка находит яркое воплощение в современном мире богатства. Каждый из нас представляет собой среднее значение пяти человек, с которыми мы общаемся чаще всего. Это проявляется не только в образе мышления, но и напрямую отражается на путях и скорости накопления богатства.

Высококачественная сеть связей обладает тремя ключевыми характеристиками: взаимодополняемость ресурсов, глубина доверия и широта влияния. Взаимодополняемость ресурсов означает, что участники сети могут предоставлять друг другу необходимые ресурсы, которых у них самих не хватает; глубина доверия определяет эффективность обмена ресурсами; а широта влияния определяет диапазон возможностей, доступных сети.

Сеть контактов обычного человека часто характеризуется «однородностью» — большинство друзей и знакомых имеют схожее образование, работают в одной профессиональной сфере и имеют одинаковый уровень дохода. Такая однородная сеть, хотя и удобна, имеет серьезные ограничения в плане обмена информацией и интеграции ресурсов.

Напротив, сеть связей успешных людей, как правило, отличается «гетерогенностью и разнообразием». Они целенаправленно выстраивают межотраслевые, междисциплинарные и межуровневые связи, которые становятся для них каналами доступа к разнообразной информации и дефицитным ресурсам. Такая структура сети позволяет им устанавливать связи между разными сферами и обнаруживать возможности, которые обычным людям трудно заметить.

Что ещё более важно, качественная сеть контактов не только предоставляет ресурсы и информацию, но и создаёт «возможности для заметности» — когда человека неоднократно рекомендуют и упоминают с разных сторон, вероятность того, что он получит ценные возможности, растёт в геометрической прогрессии. Этот «эффект заметности» создаёт путь к успеху, который кажется случайным, но на самом деле является неизбежным.

При построении сети контактов большинство людей допускает ошибку, уделяя внимание только тому, «кого они знают», и упуская из виду важность того, «кем они признаны». Настоящая ценность отношений заключается не в том, сколько людей есть в вашем списке контактов, а в том, сколько людей готовы поддержать вас и порекомендовать вас в ваше отсутствие.

Информационный разрыв: скрытое преимущество, определяющее скорость реакции

В эпоху информационного перенасыщения дефицитом является не сама информация, а высококачественная, актуальная и целенаправленная информация. Информационный разрыв — это различия в способности разных групп людей получать, обрабатывать и использовать информацию; эти различия напрямую влияют на скорость реакции рынка, что, в свою очередь, сказывается на эффективности накопления богатства.

Информационный разрыв проявляется на трёх уровнях: каналы получения, способность к интерпретации и скорость применения.

Что касается каналов получения информации, то, хотя Интернет на первый взгляд уравнял порог доступа к информации, в реальности действительно ценная информация часто распространяется через закрытые каналы. Люди с высоким уровнем дохода обычно узнают о важных инвестиционных возможностях, изменениях в политике и рыночных тен-

денциях раньше, чем обычные люди, и этого временного отрыва достаточно, чтобы они смогли опередить других.

Что касается способности интерпретировать информацию, одна и та же информация может иметь совершенно разную ценность в глазах разных людей. Одна новость из отрасли может быть просто информацией для обычного человека, а для отраслевого эксперта — сигналом о серьезных возможностях или рисках. Такое различие в интерпретации обусловлено различиями в запасе знаний, моделях мышления и накопленном опыте.

Что касается скорости применения, между знанием и действием существует огромная пропасть. Многие люди, получив ценную информацию, упускают благоприятные возможности из-за нерешительности или неэффективного выполнения. Настоящие победители не только узнают о чем-то раньше других, но и способны быстро преобразовать информацию в действия, завершив подготовку до того, как окно возможностей закроется.

Эффективная информационная система должна обладать тремя характеристиками: многосторонностью (чтобы избежать информационной изоляции), своевременностью (чтобы гарантировать актуальность информации) и целенаправленностью (связь с личными целями). Для построения такой системы необходимо сознательно расширять источники информации, развивать способность к междисциплинарному обучению и создавать механизмы быстрой проверки и при-

менения информации.

Альтернативная стоимость: незаметные, но упускаемые из виду издержки

Альтернативная стоимость — это одно из ключевых, но при этом наиболее часто упускаемых из виду понятий в экономике: когда вы выбираете действие А, вы отказываетесь от возможности выполнить действие В и получить потенциальную выгоду от него. Понимание альтернативной стоимости имеет решающее значение для накопления богатства, поскольку оно напрямую влияет на эффективность распределения ресурсов.

В временном измерении альтернативные издержки проявляются в разнице в степени свободы распоряжения временем. Люди, испытывающие экономическое давление, зачастую вынуждены тратить большую часть времени на удовлетворение насущных жизненных потребностей и не имеют возможности инвестировать в долгосрочный рост. Они попадают в порочный круг «временной бедности»: работают, чтобы выжить, но из-за того, что работа занимает слишком много времени, не могут самосовершенствоваться, в результате чего вынуждены продолжать заниматься малооплачиваемой работой.

В финансовом аспекте альтернативные издержки проявляются в разнице в эффективности использования средств. Когда средства человека заблокированы в активах с низкой доходностью или на потребление, он теряет возможность

участвовать в инвестициях с высокой доходностью. Это объясняет, почему люди с одинаковым доходом могут через десять лет иметь огромный разрыв в благосостоянии — с одной стороны, постоянное потребление и обесценивание, с другой — постоянные инвестиции и прирост стоимости.

С точки зрения энергии альтернативные издержки проявляются в разнице в распределении внимания. Когда энергия человека поглощается повседневными мелочами и бесполезным общением, он лишается возможности глубокого размышления и творческой работы. Такое рассеивание энергии часто приводит к состоянию, когда человек внешне занят, но на самом деле неэффективен, что препятствует по-настоящему ценному росту.

Ключ к снижению альтернативных издержек заключается в освоении «мышления через отбор» — умении выявлять и сокращать те виды деятельности, которые кажутся необходимыми, но на самом деле неэффективны, и направлять высвободившиеся время, средства и энергию в те сферы, которые действительно приносят долгосрочную отдачу. Такой подход требует от нас постоянно задавать себе вопрос: «Если я не буду заниматься этим, что более ценного я смогу сделать, используя те же ресурсы?»

Системное построение «невидимых активов»

Поняв три основных вида скрытых активов — сеть связей, информационный перекос и альтернативные издержки — следующим шагом становится их систематическое фор-

мирование и оптимизация. Для этого необходимо отказаться от традиционного линейного мышления и применить системный подход.

Во-первых, между этими тремя компонентами существует тесная взаимосвязь. Качественная сеть контактов обеспечивает информационное преимущество и сокращает временные затраты на получение информации; точная информация снижает риски принятия решений и повышает эффективность распределения ресурсов; а разумный контроль альтернативных издержек создает необходимое пространство во времени и ресурсах для построения сети контактов и сбора информации.

Во-вторых, формирование неосязаемых активов требует «долгосрочного» мышления. В отличие от материальных активов, накопление неосязаемых активов часто подчиняется эффекту сложного процента — на начальном этапе рост происходит медленно, но как только достигается критическая точка, он становится экспоненциальным. Это требует от нас продолжать вкладывать ресурсы и проявлять терпение даже на этапе, когда видимой отдачи нет.

В-третьих, формирование неосязаемых активов требует сознательного выхода за пределы зоны комфорта. Установление высококачественных отношений может означать необходимость попадания в незнакомые социальные круги; получение информационного преимущества может потребовать освоения новых областей знаний; а контроль альтернатив-

ных издержек может потребовать отказа от некоторого мгновенного удовлетворения. Все это требует преодоления присущего человеческой природе стремления к комфорту.

Наконец, истинная ценность «невидимых активов» заключается в их синергетическом эффекте. Когда человек одновременно обладает качественной сетью связей, информационным преимуществом и низкими альтернативными издержками, эти три компонента взаимно усиливают друг друга, создавая совокупный эффект, превосходящий линейную сумму их составляющих. Именно этот синергетический эффект является настоящим ускорителем богатства.

Отправная точка: путь от неосязаемого к осязаемому

Превращение невидимых активов в материальное богатство требует системной стратегии действий:

Активизация сети контактов: регулярно анализируйте свою сеть контактов, выявляя ключевые узлы и слабые звенья; создайте механизм постоянного предоставления ценности, чтобы поддерживать активность отношений; научитесь формулировать «качественные запросы», превращая связи в реальные ресурсы.

Оптимизация информационных систем: постройте личную систему сбора информации, включая качественные источники подписок, профессиональные сообщества и сеть наставников; создайте механизм проверки информации для повышения её достоверности; разработайте структуру быстрого принятия решений, чтобы сократить время преобразо-

вания информации в действие.

Управление альтернативными издержками: оценивайте временную стоимость повседневных действий, выявляйте и сокращайте малоэффективные занятия; осваивайте технику «пакетной обработки», повышайте эффективность использования времени; создайте «портфель времени», чтобы обеспечить выделение достаточного количества времени на высокоценные занятия.

Несмотря на то что скрытые активы невозможно измерить напрямую, их влияние на траекторию личного благосостояния вполне реально. Систематически создавая и оптимизируя эти активы, мы можем значительно изменить конечный результат своей жизни, не меняя при этом отправную точку. Возможно, именно в этом заключается общий секрет тех людей, которые, казалось бы, происходят из скромных слоев общества, но способны достигать выдающихся успехов.

2.3 Преодоление ограничений мышления: как создать ментальную модель роста благосостояния

На пути к накоплению богатства самым большим препятствием зачастую является не внешняя среда, а наш собственный образ мышления. Наш мозг от природы склонен к линейному мышлению, принятию краткосрочных решений и предпочтению определенности. Эти привычки мышления помогали человеку выживать в первобытных условиях, но в современной сложной экономической системе они становятся препятствием для роста богатства.

Чтобы добиться экспоненциального роста благосостояния, в первую очередь необходимо перестроить наши модели мышления и создать ментальные модели, адаптированные к законам роста благосостояния. Эти модели не только помогут нам более точно понять механизмы функционирования благосостояния, но и направят нас к принятию более мудрых финансовых решений.

Линейное мышление против экспоненциального мышления

Человеческий мозг привык к линейному мышлению, что приводит к систематической недооценке силы эффекта сложного процента. Планируя финансовые цели, мы часто строим прогнозы на основе фиксированных приращений, игнорируя возможность экспоненциального роста.

Человек с линейным мышлением видит последовательность «1, 2, 3, 4, 5...», а человек с экспоненциальным мышлением понимает модель роста «1, 2, 4, 8, 16...». Это различие в восприятии напрямую влияет на то, как мы планируем инвестиции, обучение и карьерный рост.

Ключ к формированию экспоненциального мышления заключается в следующем:

• Научиться выявлять сферы, в которых действует эффект сложного процента, такие как накопление знаний, повышение квалификации, расширение круга знакомств и инвестирование капитала

• Переоценить ценность времени и уделять приоритетное

внимание тем видам деятельности, которые приносят долгосрочную доходность за счёт сложного процента

• Понять концепцию «критической точки» и настойчиво преодолевать начальный этап медленного роста

• Создайте механизм связи между долгосрочными целями и краткосрочными стимулами, чтобы сохранить мотивацию для постоянных вложений

Главная ценность экспоненциального мышления заключается в том, что оно помогает нам с большим терпением ждать проявления эффекта сложного процента, а не сдаваться на ранних этапах из-за отсутствия заметной прибыли.

Мышление, основанное на дефиците, против мышления, основанного на изобилии

Мышление дефицита исходит из того, что мир представляет собой игру с нулевой суммой, где выигрыш одного человека неизбежно означает проигрыш другого. Такой подход приводит к чрезмерной конкуренции, принятию оборонительных решений и сужению кругозора в отношении возможностей.

В отличие от этого, мышление изобилия исходит из того, что ценность можно создавать, а не только распределять, что сотрудничество может привести к синергетическому эффекту, а инновации — открыть совершенно новые рыночные возможности.

Для перехода от мышления, основанного на дефиците, к мышлению, основанному на изобилии, необходимо:

• Развивать способность к творческому мышлению, искать решения, выгодные для всех сторон

• создать открытую сеть обмена информацией, способствующую потоку знаний и ресурсов

• отказаться от логики распределения «фиксированного пирога» и сосредоточиться на том, как увеличить размер пирога

• Развивать мышление, ориентированное на совместное создание, и уметь интегрировать ресурсы и способности из разных областей

Самым важным практическим аспектом расширения кругозора является умение создавать богатство путем создания новой ценности, а не просто бороться за долю в уже существующей ценности. Те, кто действительно создает огромное богатство, как правило, открывают новые рынки, а не просто конкурируют на существующих.

Предпочтение определенности против вероятностного мышления

Люди от природы стремятся к определенности, жаждут предсказуемых результатов и четких причинно-следственных связей. Однако реальный мир полон неопределенности и вероятностных событий, и это когнитивное смещение приводит к тому, что мы при принятии финансовых решений чрезмерно избегаем рисков или слепо стремимся к кажущейся определенности.

Вероятностное мышление признает сложность и неопре-

делённость мира, фокусируется на ожидаемом значении, а не на отдельном результате, что позволяет нам более рационально оценивать риски и доходность.

Для формирования вероятностного мышления необходимо:

• изучить основы теории вероятностей и статистики, понять концепцию «ожидаемого значения»

• тренировать себя в рассмотрении различных возможных исходов и их вероятностей

• Вести личный журнал принятых решений, фиксируя прогнозы и фактические результаты, чтобы постоянно совершенствовать свои аналитические навыки

• Принять концепцию «обоснованного провала» и понять, что неудача в одном решении не означает, что сам процесс принятия решений был ошибочным

Основная ценность вероятностного мышления заключается в том, что оно помогает нам различать удачу и способности, корреляцию и причинно-следственную связь, что позволяет принимать более взвешенные решения в условиях неопределённости.

Категориальное мышление против системного мышления

Категориальное мышление склонно упрощать сложные проблемы, разбивая их на изолированные части для анализа, при этом игнорируя взаимодействие между этими частями. Это приводит к тому, что при финансовом планировании мы

часто уделяем внимание одному аспекту в ущерб другому и не видим общей картины.

Системное мышление, напротив, фокусируется на целостности и взаимосвязанности, понимает взаимное влияние различных элементов и циклы обратной связи, что помогает нам обнаруживать скрытые рычаги воздействия и долгосрочные последствия.

Методы развития системного мышления включают:

• Научиться распознавать циклы обратной связи и понимать роль положительной и отрицательной обратной связи в системе управления капиталом

• Анализировать последствия решений второго и третьего порядка, а не сосредотачиваться исключительно на непосредственных результатах

• Составить системную карту личного благосостояния, четко определив взаимосвязи между различными элементами

• Поиск точек рычага в системе, то есть тех точек вмешательства, где небольшие вложения могут привести к значительным результатам

Главное преимущество системного мышления заключается в том, что оно помогает нам избегать поверхностной краткосрочной оптимизации и сосредоточиться на тех действиях, которые приносят долгосрочные системные улучшения.

Комплексное применение ментальных моделей

По-настоящему эффективное мышление, направленное

на накопление богатства, — это не одна ментальная модель, а гибкое сочетание и применение нескольких моделей. Подобно ящику с инструментами, разные ментальные модели подходят для разных ситуаций и задач.

Стратегии эффективного использования ментальных моделей включают:

• Перекрестная проверка: анализ одной и той же проблемы с помощью нескольких ментальных моделей для поиска общих выводов

• Сценарное мышление: выбор наиболее подходящей комбинации ментальных моделей для различных финансовых ситуаций

• Непрерывное обучение: постоянное пополнение собственного набора ментальных моделей и проверка их эффективности на практике

• Рефлексия и корректировка: регулярно анализировать свои модели мышления, выявлять и корректировать неразумные предположения

Конечная цель ментальных моделей заключается не в том, чтобы получить абсолютно правильный ответ, а в том, чтобы помочь нам задавать лучшие вопросы, видеть возможности, которые остаются незамеченными для обычных людей, и избегать ошибок, которые допускает большинство.

Практический пример: как применять новые ментальные модели

Возьмём, к примеру, инвестиционные решения: традици-

онное мышление может сосредоточиваться исключительно на исторической доходности активов и краткосрочной волатильности, игнорируя при этом системные риски и долгосрочные тенденции.

Применяя обсуждаемые нами ментальные модели, более комплексная аналитическая структура должна включать:

• **Экспоненциальное мышление**: оценка того, обладает ли объект инвестирования свойством сложного процента и способен ли он со временем приносить экспоненциальную доходность

• **«Мышление в терминах богатства»**: анализ того, создает ли данная инвестиция новую ценность или просто перераспределяет уже существующую

• **«Вероятностное мышление»**: учет различных возможных исходов и их вероятностей, расчет ожидаемого значения, а не сосредоточение внимания исключительно на одном наиболее вероятном исходе

• **Системное мышление**: оценка корреляции инвестиций с другими активами, а также возможных системных рисков и возможностей

Такой многомерный анализ помогает нам принимать более сбалансированные и долгосрочные инвестиционные решения, избегая эмоциональных реакций и недальновидных действий.

Практические пути преодоления когнитивных ограничений

Расширение познания — это не одномоментный процесс, он требует постоянного обучения, практики и самоанализа. Ниже приведен комплекс системных практических методов:

• **Чтение классических междисциплинарных трудов**: в частности, фундаментальных теорий в области экономики, психологии, системных наук и т. д.

• **Создание цикла обратной связи**: ведение записей о своих финансовых решениях и их результатах, регулярный обзор и анализ

• **Ищите образцы для подражания**: изучайте образ мышления людей, добившихся выдающихся успехов в создании богатства

• **Присоединяйтесь к сообществам, где ведутся качественные дискуссии**: общайтесь с людьми, имеющими иные модели мышления, и подвергайте сомнению свои собственные предположения

• **Обучайте других**: попытайтесь объяснить эти ментальные модели другим — обучая, вы сами учитесь

Самое главное — применять эти ментальные модели при принятии повседневных решений и усваивать эти способы мышления на практике, пока они не станут вашей второй натурой.

Среди всех факторов, влияющих на создание богатства, образ мышления, пожалуй, является тем, который обладает наибольшим эффектом рычага. Правильный образ мышления помогает нам принимать более оптимальные решения,

выявлять возможности, которые обычные люди упускают из виду, и в долгосрочной перспективе добиваться роста за счет сложного процента.

Богатство — это не только накопление денег, но и проявление когнитивных способностей. Те, кто способен преодолеть ограничения своего мышления, часто получают преимущество в «игре за богатство» — не только потому, что принимают более удачные решения, но и потому, что видят более широкие возможности.

Создание ментальной модели роста благосостояния не преследует цель достижения сложности мышления, а направлено на поиск простых и мощных инструментов мышления в сложном мире, которые помогут нам пробиться сквозь туман, сделать мудрый выбор и, в конечном итоге, обрести финансовую свободу и полноту жизни.

2.4 Упражнение: выявите и устраните свои «слепые зоны» в управлении богатством

«Слепые зоны» в области богатства — это невидимые «мертвые углы» в нашей когнитивной системе, которые, подобно невидимой клетке, сдерживают рост нашего богатства. Эти «слепые зоны» зачастую возникают не из-за недостатка информации, а из-за глубоко укоренившихся предвзятостей и привычек в наших моделях мышления. Выявление и устранение этих «слепых зон» — первый шаг к открытию новых измерений роста богатства.

Шаг первый: самодиагностика «слепых зон» в

управлении богатством

Прежде всего, нам нужен системный подход для выявления собственных «слепых зон» в управлении богатством. Поразмыслите и честно ответьте на следующие вопросы:

• **Анализ источников дохода**: какую долю в вашей структуре доходов составляет активный доход (требующий постоянных затрат времени и усилий), а какую — пассивный доход (не требующий постоянных прямых затрат времени)? Если доля пассивного дохода составляет менее 20 %, это может быть значительной «слепой зоной».

• **Оценка ценности навыков**: насколько ваши текущие ключевые навыки востребованы на рынке? Будет ли ценность этих навыков расти или снижаться в ближайшие 5–10 лет? Как вы оцениваете свою способность влиять на рыночную стоимость своих навыков?

• **Тест на чувствительность к возможностям**: в течение последних 3 лет вы сознательно искали и пробовали новые возможности получения дохода? Какую самую крупную возможность обогащения вы упустили и почему тогда не предприняли действий?

• **Проверка мышления, ориентированного на сложные проценты**: какую долю в вашем портфеле активов составляют активы, приносящие сложные проценты? Создали ли вы систему навыков, связей или знаний, способную генерировать эффект сложных процентов?

• **Оценка восприятия риска**: как вы относитесь к рис-

кам, связанным с приумножением богатства? Упускали ли вы возможности получения высокой доходности из-за чрезмерного страха перед риском? Или, наоборот, несли ли вы ненужные убытки из-за пренебрежительного отношения к риску?

Ответы на эти вопросы выявят основные «слепые зоны» в вашем мышлении о богатстве. Обратите внимание на вопросы, которые вызывают у вас дискомфорт или замешательство — именно в них, как правило, и находятся ваши когнитивные «слепые зоны».

Шаг второй: анализ типов «слепых зон» в отношении богатства

На основании многолетних исследований мы можем выделить следующие типичные виды «слепых зон» в отношении богатства:

1. «Слепая зона» линейного мышления

Характерной чертой этого типа «слепого пятна» является видение исключительно прямой связи между усилиями и вознаграждением, а также убеждение, что рост благосостояния обязательно сопряжён с линейными затратами времени и физических сил.

Проявления «слепых зон» линейного мышления включают:

• Чрезмерное внимание к мелким сбережениям при одновременном игнорировании возможностей заработать крупные суммы

• постоянное стремление увеличить доход за счёт увеличения рабочего времени

• Считать, что побочная деятельность обязательно означает «побочную» (второстепенную, незначительную)

• Неспособность принять идею о том, что краткосрочные вложения могут принести долгосрочную отдачу

Метод преодоления: попытайтесь найти в жизни примеры нелинейного роста, такие как инвестиции с сложными процентами, эффект «длинного хвоста» в создании контента, экспоненциальные возможности, открывающиеся благодаря сочетанию навыков, и т. д. Сознательно тренируйте себя мыслить с точки зрения системных и мультипликативных эффектов.

2. «Слепое пятно» мышления, основанного на дефиците

Суть этой слепой зоны заключается в убеждении, что богатство — это игра с нулевой суммой, и что прибыль других обязательно означает собственный убыток.

Проявления «слепого пятна» мышления, основанного на дефиците, включают:

• Чрезмерный акцент на конкуренцию и пренебрежение ценностью, создаваемой сотрудничеством

• Привычка скрывать информацию и ресурсы, нежелание делиться ими

• Скептическое отношение к новым возможностям, считая, что «то, что слишком хорошо, не может быть правдой»

• В переговорах всегда стремится к максимизации соб-

ственных краткосрочных интересов

Способы преодоления: целенаправленно тренируйте разностороннее мышление, сосредоточиваясь на создании ценности, а не на борьбе за неё. Попытайтесь наладить взаимовыгодные отношения сотрудничества и ощутите общий рост ценности, который приносит взаимовыгодный результат. Научитесь распознавать те возможности, которые позволяют создавать новую ценность, а не просто перераспределять уже существующую.

3. «Слепая зона» предпочтения определенности

Эта «слепая зона» проявляется в чрезмерном стремлении к определённым результатам и неспособности принять или даже понять вероятностное мышление.

Проявления «слепой зоны» предпочтения определенности включают:

• Интерес только к возможностям, «гарантирующим успех»

• Неспособность понять концепцию ожидаемой ценности, сосредоточенность исключительно на одном результате

• Чрезмерное придание значения краткосрочной определённой выгоде при принятии решений

• Трудность принять концепцию «неудача — мать успеха»

Способы преодоления: изучить основы теории вероятностей и статистики, понять концепцию математического ожидания. Попытаться рассматривать жизненные решения как игру, повторяющуюся многократно, и сосредоточиться на

долгосрочной ожидаемой выгоде, а не на единичном результате. Развить комфортное отношение к неопределённости, рассматривая её как источник возможностей, а не как угрозу.

4. «Профессиональный остров» — «слепое пятно»

Характерной чертой этой «слепой зоны» является ограничение себя рамками одной профессиональной области, что не позволяет увидеть огромную ценность междисциплинарного мышления.

Проявления «слепой зоны профессиональной изоляции» включают:

• Чрезмерная сосредоточенность на технических деталях в ущерб бизнес-модели

• Привычное отторжение знаний и способов мышления из других областей

• Трудность в творческом соединении концепций из разных областей

• Считать свою профессиональную область самой важной или самой ценной

Способы преодоления: сознательно изучайте ключевые концепции и модели мышления из других областей. Пытайтесь объединять знания из разных областей, ища точки для инноваций. Развивайте Т-образную структуру знаний, сочетающую глубину и широту.

5. «Слепое пятно» социального сравнения

Эта «слепая зона» проявляется в чрезмерном внимании к

сравнению своего благосостояния с благосостоянием других, а не к собственной траектории роста благосостояния.

Проявления «слепой зоны» социального сравнения включают:

• Легко поддается влиянию демонстрации богатства в кругу друзей и социальных сетях

• Чрезмерное внимание к видимым в краткосрочной перспективе символам богатства (роскошные автомобили, дорогие часы и т. д.)

• Принятие импульсивных финансовых решений из-за страха отстать от других

• Трудность в соблюдении собственного долгосрочного плана по накоплению богатства

Способы преодоления: разработать собственные критерии оценки личного благосостояния, уделяя внимание финансовой свободе, а не абсолютным цифрам. Научиться отличать внешнюю оболочку богатства от его сущности, развивать чуткость к реальным активам. Сократить контакты с кругом общения, ориентированным исключительно на потребление.

Шаг третий: разработка плана действий по устранению «слепых зон»

Выявление «слепых зон» — это лишь первый шаг; гораздо важнее разработать систематический подход к их устранению. Ниже приведена практическая схема действий:

1. План расширения знаний

Разработайте целенаправленный план обучения с учетом ваших основных «слепых зон»:

• **Список ключевых книг по**: выберите 3–5 высококачественных книг для каждой «слепой зоны» и систематически изучайте соответствующие знания

• **Практические курсы:** посещайте семинары или курсы, которые помогут укрепить новые модели мышления

• **Изучение примеров для подражания**: глубоко изучите образ мышления и модели поведения успешных людей, которые уже преодолели подобные «слепые зоны»

Например, если у вас есть «слепое пятно» линейного мышления, можно прочитать книги о нелинейном росте, такие как «Экспоненциальная организация» и «Масштаб», посетить семинары по предпринимательскому мышлению и изучить примеры предпринимателей, которые построили масштабируемые бизнес-модели.

2. Перестройка окружения

Наши модели мышления в значительной степени зависят от окружающей среды, поэтому необходимо сознательно перестраивать своё окружение:

• **Информационная среда:** пересмотрите свои источники информации, сократите количество контента, усугубляющего существующие «слепые зоны», и увеличьте количество контента, способного расширить ваш кругозор

• **Социальная среда**: сознательно ищите и налаживайте связи с людьми, обладающими иными моделями мышления,

особенно с теми, кто уже добился успеха в областях, находящихся в ваших «слепых зонах»

• **Физическая среда:** скорректируйте своё рабочее и жилое пространство, чтобы оно способствовало формированию новых моделей мышления

Например, если у вас есть «слепые зоны» мышления, ориентированного на дефицит, вы можете присоединиться к предпринимательскому сообществу, где делается акцент на совместное творчество и взаимовыгодную кооперацию, подписаться на СМИ, освещающие тему кооперативной экономики, а также разместить в рабочем пространстве визуальные подсказки, напоминающие вам о необходимости развивать мышление, ориентированное на изобилие.

3. Эксперименты в небольшом масштабе

Новые модели мышления необходимо усвоить на практике. Разработайте серию экспериментов с низким уровнем риска:

• **Микропроекты**: разработайте небольшие проекты для тестирования нового способа мышления, например, попробуйте реализовать небольшой проект, приносящий пассивный доход

• **Журнал решений**: записывайте процесс принятия финансовых решений и их результаты, уделяя особое внимание тем аспектам, на которые могут влиять «слепые зоны»

• **Цикл обратной связи**: создайте механизм быстрой обратной связи, чтобы своевременно корректировать свое

мышление и действия

Например, если у вас есть «слепое пятно» в виде предпочтения определенности, попробуйте выделить небольшую часть средств на эксперименты по диверсификации инвестиций, фиксируйте процесс и результаты различных решений, регулярно анализируйте и корректируйте свое отношение к риску и неопределенности.

4. Глубокий анализ и корректировка

Постоянный анализ — ключ к устранению «слепых зон»:

• **Регулярный аудит**: раз в квартал проводите аудит своего отношения к богатству, оценивая прогресс в устранении «слепых зон»

• **Мышление «наоборот»**: попробуйте рассматривать проблемы с совершенно противоположной точки зрения, подвергая сомнению свои основные предположения

• **«Учись, обучая других»**: попробуйте объяснить новую модель мышления другим людям — это укрепит ваше собственное понимание

Например, если вы работаете над устранением «профессиональных островков» и «слепых зон», попробуйте ежемесячно проводить углублённые беседы с профессионалами из разных областей, фиксируйте, как эти беседы бросают вызов вашему мышлению и расширяют его границы, и даже попробуйте поделиться своими профессиональными знаниями с людьми из других сфер.

Анализ примера устранения «слепых зон» в управ-

лении капиталом

Ниже приведен реальный пример, демонстрирующий процесс выявления и устранения «слепых зон» в управлении капиталом:

Г-н Ван — опытный технический специалист, чей годовой доход находится на средне-высоком уровне в отрасли, но на протяжении более десяти лет рост его благосостояния был медленным. Благодаря системному анализу он выявил три основных «слепых зоны»:

• **«Слепая зона» линейного мышления**: убеждение, что доход должен быть прямо пропорционален количеству рабочих часов, что привело к тому, что он постоянно сосредотачивался на повышении почасовой оплаты, а не на создании масштабируемых источников дохода

• **«Профессиональная изолированность** »: чрезмерная сосредоточенность на технических деталях привела к игнорированию точек соприкосновения между технологиями, бизнесом и рынком

• **«Слепая зона» социального сравнения**: чрезмерное внимание к поверхностным достижениям коллег приводило к частым сменам работы и смене технической специализации, что не позволяло накапливать опыт в долгосрочной перспективе

План действий:

• В первую очередь он изменил информационную среду и начал систематически изучать бизнес-модели, продуктовое

мышление и маркетинг

• Он разработал проект технического блога, чтобы систематизировать свои профессиональные знания и публично делиться ими, одновременно осваивая навыки создания контента и управления сообществом

• Он постепенно переориентировал своё время с чисто технической работы на стык технологий и бизнеса, разработав SaaS-инструмент, направленный на решение конкретных проблем отрасли

• Он создал небольшое учебное сообщество, в которое вошли эксперты из разных областей, и в котором регулярно обсуждаются междисциплинарные подходы и возможности для инноваций

Результаты через два года:

• Его блог набрал более 100 000 подписчиков, и он стал лидером мнения в своей отрасли

• Разработанный им SaaS-инструмент привлек инвестиции на этапе посевного раунда и демонстрирует стабильный рост доходов от подписок

•: его структура доходов изменилась с 100% заработной платы на 60% заработной платы, 30% дохода от стартапа и 10% дохода от создания контента

• Что ещё важнее, он создал устойчивую систему приумножения благосостояния, больше не зависящую от единичных линейных усилий

Этот пример демонстрирует, к каким переменам может

привести системный анализ «слепых зон» в отношении богатства. Ключ заключается не в увеличении усилий, а в коренном изменении модели мышления.

Устранение «слепых зон» в вопросах богатства — это не одномоментный процесс, а длительная когнитивная революция. Она требует от нас постоянного выхода за пределы зоны комфорта, принятия новых моделей мышления и переосмысления нашего отношения к богатству.

Настоящий рост благосостояния — это не просто изменение цифр, а расширение горизонтов. Только когда мы сможем увидеть больше возможностей, понять более сложные системы и принять более разнообразные шансы, наш рост благосостояния сможет вырваться из линейных рамок и совершить настоящий скачок.

Конечной целью устранения «слепых зон» в отношении богатства является формирование динамически сбалансированного мышления о богатстве — такого, которое сочетает в себе долгосрочную перспективу и способность действовать здесь и сейчас, уделяет внимание как системному мышлению, так и конкретным деталям реализации, сохраняет открытое любопытство и при этом обладает чётким ценностным суждением.

Такое сбалансированное мышление о богатстве станет для вас самой надёжной системой навигации в эпоху неопределённости.

Анонс следующей главы: Раскрыв скрытые правила за-

крепления социального статуса и выявив такие скрытые активы, как сеть связей и информационный асимметрия, нам необходимо перейти к изучению основного закона роста богатства — сущности обмена ценностями. Почему высокая ценность не всегда означает высокий доход? Что определяет право устанавливать цену? В третьей главе мы подробно проанализируем разницу между созданием и получением ценности и научим вас точно определять свою ценность на рынке и создавать незаменимое ценовое преимущество.

Глава 3.

Сущность обмена ценностями

В процессе обсуждения роста благосостояния и повышения личной ценности мы должны в первую очередь понять одно ключевое понятие: богатство по сути является результатом обмена ценностями. Многие ошибочно полагают, что усердный труд или владение определенными навыками обязательно принесут щедрую награду. Однако логика, лежащая в основе функционирования реального мира, гораздо сложнее.

Расшифровка сущности богатства: различие между созданием и получением ценности

Создание ценности и получение ценности — это два совершенно разных понятия. Первое касается того, сколько полезных товаров или услуг вы предоставляете миру, рынку или другим людям; второе же сосредоточено на том, какую выгоду вы можете из этого извлечь. Между ними часто

существует огромный разрыв, и именно в этом заключается источник недоумения многих людей.

Возьмём, к примеру, учителей: создаваемая ими социальная ценность может быть чрезвычайно высокой, но получаемое ими экономическое вознаграждение относительно ограничено. Напротив, некоторые трейдеры, торгующие производными финансовыми инструментами, могут создавать ограниченную фактическую социальную ценность, но при этом получать огромное вознаграждение. За этим несоответствием скрываются законы функционирования рыночных механизмов.

Законы рынка: почему высокая ценность не означает высокий доход?

В системе рыночной экономики получение дохода зависит от множества факторов: дефицита, возможности замещения, монополии, эффекта масштаба и т. д. Крайне важно понимать, как эти факторы влияют на ваш доход.

Закон спроса и предложения определяет рыночную цену, а не внутреннюю ценность. Когда предложение какого-либо навыка или услуги превышает спрос, даже если создаваемая ими ценность высока, вознаграждение снижается. Именно поэтому в некоторых важных, но широко распространенных профессиях уровень заработной платы невысок.

Кроме того, заменяемость является ещё одним ключевым фактором. В эпоху искусственного интеллекта рыночная ценность любой работы, которую можно заменить с по-

мощью алгоритмов или автоматизированных систем, окажется под серьёзной угрозой. В то же время те навыки, которые трудно заменить и которые требуют уникального творческого потенциала человека или эмоциональной связи, станут ещё более ценными.

Право устанавливать цену: ключевой фактор, определяющий верхний предел вашего богатства

В процессе обмена ценностями фундаментальным вопросом является то, кто обладает правом устанавливать цену. В традиционных трудовых отношениях право устанавливать цену на плоды вашего труда принадлежит компании; тогда как когда у вас есть собственный продукт, услуга или влияние, вы можете получить право устанавливать цену частично или полностью.

Суть права устанавливать цену заключается в сочетании дефицита и незаменимости. Когда на рынке только вы можете предложить определенную ценность, и эта ценность востребована достаточно большим количеством людей, вы обладаете мощной способностью устанавливать цену.

Практические советы: как повысить свою рыночную ценовую власть

Сформируйте уникальный набор компетенций: один навык легко заменить, а сочетание нескольких взаимодополняющих компетенций трудно скопировать.

Развивайте дефицитные качества: выбирайте сферы, где спрос высок, а предложение ограничено.

Создание личного бренда: благодаря стабильному производству высококачественной продукции люди будут тесно ассоциировать определённую ценность с вашей личностью.

Освойте навыки демонстрации ценности: научитесь четко доносить создаваемую вами ценность, делая её видимой и понятной.

Измените способ предоставления ценности: перейдите от разовых сделок к долгосрочным отношениям, от продажи времени к предоставлению результатов.

Понимание сущности обмена ценностями не только помогает нам принимать более взвешенные решения при выборе профессии, но и указывает, как переосмыслить своё позиционирование на текущей должности. В эпоху искусственного интеллекта такое понимание становится особенно важным, поскольку технологии перестраивают модели обмена ценностями практически во всех отраслях.

3.1 Раскрытие сущности богатства: различие между созданием и получением ценности

В современном обществе люди часто путают два, казалось бы, схожих, но по сути разных понятия: создание ценности и получение ценности. Эта путаница приводит к неправильному пониманию сущности богатства, что, в свою очередь, влияет на карьерное планирование и стратегии накопления богатства.

Создание ценности означает реальную пользу и выгоду, которые вы приносите другим людям, рынку или обществу

благодаря своему труду, интеллекту, творческому потенциалу или ресурсам. Такая ценность может принимать различные формы: решение проблем, обеспечение удобства, создание эстетического удовольствия, передача знаний и т. д. Получение ценности, в свою очередь, означает фактическую экономическую выгоду или иную форму вознаграждения, которую вы получаете от созданной ценности.

Существующий между ними разрыв объясняет, почему некоторые профессии, требующие высокой самоотдачи (такие как учителя, медсестры, исследователи в области фундаментальной науки), создают огромную социальную ценность, но не получают соразмерного экономического вознаграждения; в то время как другие профессии, возможно, создают относительно ограниченную прямую социальную ценность, но получают экономическое вознаграждение, значительно превышающее средний уровень.

Несоответствие между созданием и получением ценности

В идеальном рынке с совершенной конкуренцией создание ценности и получение ценности должны в значительной степени совпадать. Однако реальный мир полон различных факторов несовершенства рынка, что приводит к значительному разрыву между ними:

Проблема внешних эффектов: многие виды деятельности, создающие огромную социальную ценность (например, базовое образование, охрана окружающей среды), порождают

положительные внешние эффекты, то есть их ценность распространяется на все общество, и создатели не могут в полной мере получить эту дополнительную ценность.

Информационная асимметрия: во многих сферах между создателями и получателями ценности существует информационный разрыв, что затрудняет точную оценку и ценообразование.

Структура рынка и распределение власти: при определённой рыночной структуре отдельные участники (например, монопольные предприятия или лица, владеющие дефицитными ресурсами) могут получать сверхприбыль, в то время как истинные создатели ценности получают лишь ограниченную отдачу.

Временной разрыв в реализации ценности: у некоторых видов деятельности, создающих ценность (таких как фундаментальные исследования, образование), цикл получения дохода чрезвычайно длинный, в то время как рынок зачастую отдаёт предпочтение краткосрочной прибыли.

Понимание этого явления неравновесия имеет решающее значение: оно помогает нам избавиться от наивного представления о том, что «если усердно создавать ценность, богатство придет само собой», и вместо этого применять более прагматичные стратегии.

Новый подход к извлечению ценности в эпоху ИИ

Сегодня, в эпоху стремительного развития ИИ, это разделение между созданием и извлечением стоимости становит-

ся всё более заметным. Алгоритмы и автоматизированные системы создают стоимость в огромных масштабах, но извлечение этой стоимости зачастую в значительной степени сосредоточено в руках небольшого числа технологических гигантов и владельцев капитала. В то же время многие создатели стоимости в традиционном понимании (такие как производители контента, работники умственного труда) сталкиваются с беспрецедентным риском замещения.

Эта тенденция напоминает нам, что в эпоху новых технологий одного лишь внимания к созданию ценности явно недостаточно. Нам необходимо одновременно думать о том, как разработать более эффективные механизмы получения ценности. В частности:

Во-первых, нам необходимо выявить те сферы, в которых создание и получение ценности тесно увязаны. Как правило, это отрасли или должности, обладающие следующими характеристиками:

• Высокая степень индивидуализации: их сложно воспроизвести с помощью стандартизированных процессов или алгоритмов

• Ориентация на результат: вознаграждение напрямую связано с созданной ценностью

• Высокая редкость: наличие уникального набора навыков или ресурсов

• Прямой контакт с конечным пользователем: сокращение удержания стоимости посредниками

Во-вторых, нам необходимо построить собственную систему получения ценности. Это включает:

• Создание личного бренда: укрепление связи между собой и конкретной ценностью, повышение незаменимости

• Изменение модели предоставления ценности: переход от продажи времени к ценообразованию на основе результатов, от разовых сделок к постоянной подписке

• Обладание долей собственности: получение права на долгосрочные доходы от стоимости посредством акций, интеллектуальной собственности и т. д.

• Создание собственных каналов распространения: снижение зависимости от посреднических платформ, установление прямого контакта с получателями ценности

Анализ типичных примеров: различия между созданием и получением ценности

Чтобы более наглядно понять эту концепцию, давайте проанализируем несколько типичных примеров:

Автор бестселлеров против научного исследователя

Ученый-исследователь может потратить несколько лет на проведение оригинальных исследований, создав значимую интеллектуальную ценность, но его экономическая выгода, как правило, ограничена. В то же время автор бестселлеров может преподнести результаты этих исследований в доступной и понятной форме, создав меньшую оригинальную интеллектуальную ценность, но получив значительно более высокую экономическую выгоду. Это происходит не потому,

что рынок не ценит создание знаний, а потому, что авторы бестселлеров владеют более эффективными механизмами получения выгоды — у них есть более широкие каналы распространения, более сильный брендовый эффект, а также стиль изложения, в большей степени соответствующий рыночным потребностям.

Разработчики технологий против маркетологов

Во многих технологических компаниях разработчики ключевых технологий создают фундаментальную ценность продукта, но сотрудники отделов продаж и маркетинга зачастую получают более высокий доход (в виде комиссионных за результаты). Это связано с тем, что последние непосредственно участвуют в процессе извлечения ценности, в то время как первые, хотя и создают ценность, остаются относительно изолированными от её конечной монетизации.

Художники vs. Агенты по продаже произведений искусства

На протяжении истории многие великие художники при жизни жили в бедности, в то время как агенты, продвигавшие их работы, получали огромные прибыли. Художники создавали основную ценность, но не обладали эффективными способностями по извлечению этой ценности; агенты, хотя и не создавали художественной ценности, контролировали рыночные каналы и право устанавливать цены, благодаря чему получали большую часть экономической выгоды.

Разработка личной стратегии получения дохода

Основываясь на понимании различий между созданием и извлечением ценности, мы можем разработать более эффективную стратегию роста личного благосостояния:

Оценка и переориентация

Прежде всего, объективно оцените разрыв между созданной вами ценностью и фактически полученной выгодой. Если разрыв слишком велик, рассмотрите следующие направления корректировки:

• Переместиться вниз по цепочке создания стоимости: приблизиться к конечным пользователям и этапу оплаты

• Усилить влияние на ценообразование: повысить незаменимость и уменьшить конкуренцию на основе однородности

• Изменить модель расчета стоимости: перейти от оплаты по времени к оплате по стоимости или по результатам

Стратегический выбор областей создания стоимости

Не все виды деятельности по созданию ценности обладают одинаковым потенциалом получения прибыли. При выборе областей, в которые следует вкладывать усилия, можно учитывать следующие факторы:

• Размер рынка и готовность платить: численность целевой аудитории, а также её платежеспособность и готовность платить

• Уровень конкуренции: существует ли в данной сфере избыток предложения

• Зрелость механизмов получения ценности: существуют ли эффективные каналы для преобразования ценности в до-

ход

• Риск технологической замены: могут ли процессы создания ценности в данной сфере быть легко заменены искусственным интеллектом или системами автоматизации

Построение комплексной системы создания ценности

Наиболее эффективные стратегии получения ценности, как правило, предполагают сочетание различных форм ценности. Например:

• Преобразование одноразово созданного контента в различные формы (книги, курсы, консультационные услуги и т. д.)

• Привлечение аудитории с помощью бесплатного контента, а затем монетизация за счет дополнительных услуг

•: объединение профессиональных навыков с личным брендом для создания уникального рыночного позиционирования

Постоянная оптимизация путей получения ценности

Получение ценности не является чем-то неизменным; его необходимо постоянно корректировать с учётом рыночной конъюнктуры, технологических изменений и развития личных способностей:

• Регулярно анализируйте соотношение создания и получения ценности

• Изучайте стратегии отдельных специалистов и организаций в отрасли, демонстрирующих высокую эффективность получения ценности

• Экспериментируйте с различными моделями предоставления ценности и ценообразования

Понимание разницы между созданием и получением ценности не означает, что мы должны отказаться от создания подлинной ценности и сосредоточиться исключительно на её получении. В долгосрочной перспективе наиболее устойчивая модель роста благосостояния заключается в балансе между этими двумя аспектами — создании подлинной ценности и одновременном построении эффективного механизма её получения.

В эпоху искусственного интеллекта, по мере постоянного снижения барьеров для создания ценности, способность извлекать ценность станет ключевым фактором, определяющим траекторию роста личного благосостояния. Те, кто способен как создавать уникальную ценность, так и эффективно извлекать из неё доход, будут выделяться в эту эпоху.

В конечном счёте, суть богатства заключается не только в том, сколько ценности вы создаёте, но и в том, какую прибыль вы можете из этого извлечь. Понимание и освоение этого принципа является ключевым знанием, которое должен усвоить каждый, стремящийся к финансовому росту.

3.2 Законы рынка: почему высокая ценность не означает высокий доход?

В современной экономической системе мы часто наблюдаем озадачивающее явление: люди, создающие высокую ценность, не всегда получают высокий доход. Этот разрыв

между созданием ценности и получением дохода не только беспокоит бесчисленное количество работников, но и ставит под сомнение наше базовое понимание рыночной экономики. Почему доходы представителей таких профессий, как врачи, учителя и научные работники, которые создают огромную социальную ценность, зачастую несопоставимы с доходами работников некоторых отраслей, таких как развлечения, финансы или маркетинг? Какие рыночные законы скрываются за этим явлением?

Относительность оценки ценности

Прежде всего, нам необходимо понять, что «ценность» сама по себе является относительным понятием. В рыночной экономике ценность определяется не самим создателем, а получателем — то есть рынком. Как говорят экономисты: «Ценность товара или услуги заключается не в труде, затраченном на их производство, а в сумме, которую потребитель готов за них заплатить».

Это объясняет, почему некоторые виды работы, казалось бы, не столь «важные», могут приносить чрезвычайно высокое вознаграждение. Например, профессиональный спортсмен может получать годовой доход в десятки миллионов, и это не потому, что его работа жизненно важна для человечества, а потому, что он способен предоставлять развлекательную ценность миллионам зрителей, которые готовы за это платить (прямо или косвенно).

В отличие от этого, хотя работа фермеров абсолютно

необходима для выживания человечества, из-за того, что продукты питания являются предметами первой необходимости с низкой ценовой эластичностью, а также из-за многоуровневой системы распределения в цепочке поставок, фермеры обычно получают лишь небольшую часть от конечной розничной стоимости.

Решающая роль дефицита

В рыночной экономике уровень доходов в значительной степени зависит от дефицита. Если какой-либо навык или услуга чрезвычайно дефицитны, а на рынке существует высокий спрос, то обладатели этих навыков могут получать высокий доход, даже если создаваемая ими социальная ценность может быть ниже, чем в других профессиях.

Например, ведущие хирурги действительно создают огромную ценность, но их высокий доход в основном обусловлен дефицитом их навыков — не каждый может стать квалифицированным хирургом. В то же время, хотя работа учителей начальной школы не менее важна и, возможно, даже более критична для долгосрочного развития общества, из-за относительно большого числа подходящих кандидатов и достаточного рыночного предложения уровень их доходов ограничен.

Осознав важную роль дефицита, нам также необходимо понять следующее: дефицит не является статичным и неизменным. С распространением образования, развитием технологий и изменениями на рынке навыки, которые когда-то

были дефицитными, могут стать повсеместными, а на смену им придут новые дефицитные навыки. Именно поэтому обучение на протяжении всей жизни становится столь важным — оно помогает нам сохранить дефицитность нашей личной ценности.

Неравенство в механизмах извлечения выгоды

Даже создав огромную ценность, в отсутствие эффективного механизма извлечения выгоды создатель вряд ли сможет получить соответствующую экономическую отдачу. Это объясняет, почему многие ученые-первопроходцы могут всю жизнь оставаться в бедности, в то время как предприниматели, коммерциализирующие их изобретения, получают огромные состояния.

Механизмы извлечения выгоды в основном включают следующие аспекты:

Защита интеллектуальной собственности: такие механизмы, как патенты и авторские права, позволяют новаторам извлекать выгоду из своих творений. Без этой защиты инновации могут быть скопированы бесплатно, и создателям будет сложно получить вознаграждение.

Рыночная власть: монопольное или олигопольное положение позволяет компаниям получать сверхприбыль. Лица, обладающие уникальными ресурсами или технологиями, также могут получить аналогичные преимущества.

Способность влиять на цену: влияние профсоюзов, профессиональных ассоциаций или личного бренда может

повысить способность влиять на цену, что позволяет получить большую долю в распределении стоимости.

Прямой контакт с конечным плательщиком: чем меньше промежуточных звеньев, тем большую долю стоимости может получить создатель. Именно поэтому многие создатели контента переходят на бизнес-модель, ориентированную непосредственно на поклонников.

Эффект масштаба и предельные издержки

Одной из характерных черт эпохи цифровой экономики является усиление эффекта масштаба. Когда предельные издержки продукта или услуги приближаются к нулю, создатели могут обслуживать неограниченное количество клиентов практически с одинаковыми затратами. Это объясняет, почему разработчики программного обеспечения, создатели контента или преподаватели онлайн-курсов могут получать доходы, значительно превышающие доходы в традиционных отраслях — распределение создаваемой ими стоимости обладает чрезвычайно высокой масштабируемостью.

В отличие от них, парикмахер, каким бы мастером своего дела он ни был, может обслуживать только ограниченное количество клиентов в день, поэтому рост его дохода ограничен физическими возможностями. Именно поэтому «масштабируемость» стала важным фактором при выборе профессии в наше время.

Социальные когнитивные искажения и оценка ценности

В человеческом обществе существует системное смещение в восприятии различных типов ценности. Как правило, мы склонны переоценивать краткосрочную, прямую и видимую ценность, а недооценивать долгосрочную, косвенную и невидимую.

Например, крупная сделка по слиянию и поглощению, заключённая инвестиционным банкиром, может немедленно принести сотни миллионов долларов (а также соответствующие личные комиссионные), и эта ценность является непосредственно видимой и поддающейся количественной оценке. В то же время фундаментальные исследования учёного могут потребовать десятилетий, прежде чем они найдут практическое применение; их ценность трудно оценить сразу, поэтому получить соответствующую экономическую отдачу бывает сложно.

Точно так же ценность спасателей, спасающих жизни во время бедствий, очевидна, в то время как ценность работы специалистов по профилактической медицине, предотвращающих возникновение тысяч и десятков тысяч заболеваний посредством просветительской работы в области здоровья, трудно воспринять интуитивно. Такое когнитивное смещение приводит к искажению оценки ценности, что, в свою очередь, влияет на распределение доходов.

Рыночные сбои и внешние эффекты

Понятие «внешних эффектов» в экономике объясняет, почему некоторые виды деятельности, имеющие высокую

ценность, с трудом приносят высокую прибыль. Внешние эффекты возникают тогда, когда выгоды (или ущерб), порождаемые поведением одного человека, затрагивают не только его самого, но и других людей, причем эти последствия не находят отражения в рыночных ценах.

Например, ценность работы учителя, способствующей развитию способностей учеников, приносит пользу не только самим ученикам, но и всему обществу в целом, однако учителю сложно получить вознаграждение за эти «побочные» социальные выгоды. В отличие от этого, создаваемая инвесторами ценность в большинстве случаев может быть напрямую преобразована в личную прибыль посредством рыночных механизмов.

Именно поэтому многие профессии, создающие огромные положительные внешние эффекты, такие как фундаментальные научные исследования, образование, охрана окружающей среды и т. д., зачастую зависят от государственных субсидий или поддержки некоммерческих организаций, а не являются чисто рыночными механизмами.

Временной цикл и реализация ценности

Разрыв между созданием ценности и доходом также связан с временным циклом. Как правило, рынок склонен вознаграждать действия, приносящие быстрые результаты, и относительно скупо относится к деятельности, требующей долгосрочных вложений для достижения эффекта.

Например, риэлтор может заключить сделку и получить

значительную комиссию в течение нескольких недель, тогда как здание, спроектированное архитектором, может быть построено только через несколько лет, а его гонорар составляет лишь небольшую часть от общей стоимости здания.

Такое предпочтение краткосрочных результатов частично обусловлено психологическими особенностями человека, частично — механизмами функционирования рынков капитала, а частично — неопределенностью: чем более долгосрочен проект, тем неопределеннее его результат и тем выше риск.

Как реагировать на законы рынка?

Поняв разрыв между созданием ценности и доходом, как нам следует реагировать на эти рыночные законы в контексте личного профессионального развития?

Повысить свою уникальность: развивать уникальный набор навыков, особенно тех, которые трудно скопировать или автоматизировать.

Повышение способности извлекать выгоду из созданной стоимости: научиться лучше доносить и доказывать созданную вами ценность, укрепляя свою позицию при переговорах.

Искать возможности для масштабирования: по возможности преобразовывать результаты своей работы в форму, которая может принести пользу большему количеству людей.

Создание личного бренда: завоевание авторитета и до-

верия в конкретной области, что поможет вам получить премию за свою работу.

Сокращение цикла обратной связи: по возможности разрабатывайте методы работы, позволяющие быстро достигать видимых результатов.

Сокращение промежуточных звеньев: по возможности обращайтесь напрямую к конечным получателям ценности, сокращая промежуточные уровни распределения ценности.

Следует подчеркнуть, что уровень дохода не всегда полностью соответствует ценности или успеху человека. Многие выбирают ту или иную профессию не только из-за дохода, но и из-за любви к делу, чувства удовлетворения от достижений или возможности оказывать влияние на общество.

Понимание законов рынка нужно не для того, чтобы полностью подчиниться им, а для того, чтобы мы могли делать более осознанный профессиональный выбор — учитывая как личные интересы и общественную значимость, так и не игнорируя реалии экономической отдачи.

В эпоху искусственного интеллекта, на фоне быстрого развития технологий и повышения уровня автоматизации, понимание и адаптация к этим рыночным законам приобретают особую важность. Те, кто способен как создавать высокую ценность, так и эффективно получать за это вознаграждение, будут добиваться устойчивого профессионального успеха в эту эпоху перемен.

3.3 Право устанавливать цены: ключевой фактор, определяющий верхний предел вашего богатства

Рассматривая сущность обмена ценностями, мы должны прямо обратиться к одному ключевому понятию: праву устанавливать цены. Проще говоря, право устанавливать цены — это способность в ходе рыночных сделок самостоятельно определять цену на предлагаемые вами продукты, услуги или навыки. Это не только вид коммерческой власти, но и ключевой фактор, определяющий верхний предел личного благосостояния.

Представьте себе двух врачей, предоставляющих одинаковые медицинские услуги: один может получать только фиксированную зарплату, установленную больницей, а другой может самостоятельно устанавливать плату за прием. В долгосрочной перспективе доходный потенциал второго врача явно выше. Это и является прямым проявлением права устанавливать цену.

Четыре уровня права устанавливать цену

В контексте профессионального развития право устанавливать цену можно разделить на четыре уровня:

Принимающие цену: люди, находящиеся на этом уровне, полностью принимают цены, установленные рынком или работодателем, и не обладают никакой способностью вести переговоры. Типичными представителями являются рабочие на стандартизированных производственных линиях, младшие офисные сотрудники или поставщики базовых

услуг, которых легко заменить. Их заработная плата, как правило, близка к минимальному уровню в отрасли, а возможности для роста ограничены.

Лица с ограниченной способностью к переговорам: люди, обладающие определенными профессиональными навыками или опытом, могут вести ограниченные переговоры в заранее установленных пределах. К ним относятся, например, менеджеры среднего звена и опытные специалисты. Они могут добиваться более выгодных условий оплаты труда при переговорах о приеме на работу или при продвижении по службе, но их возможности по ведению переговоров попрежнему строго ограничены организационной структурой и отраслевыми стандартами.

Участники ценообразования: люди этого уровня могут участвовать в разработке ценовой стратегии, например, старшие консультанты, обладатели особых навыков или известные эксперты. Они обычно могут корректировать ставки в зависимости от сложности проекта, затраченного времени или ожидаемых результатов, обладая значительной гибкостью в ценообразовании.

Лидеры ценообразования: люди, находящиеся на вершине пирамиды, которые могут полностью самостоятельно устанавливать цены, которые рынок готов принять. К этой категории относятся ведущие артисты, всемирно известные эксперты и специалисты, обладающие редкими навыками. Их цены почти полностью основаны на ценности личного

бренда и незаменимости, а не на среднерыночном уровне.

Ключ к пониманию этих четырёх уровней заключается в следующем: по мере усиления вашей ценовой власти ваш доход перестаёт ограничиваться затраченным временем или средними показателями отрасли, а напрямую зависит от создаваемой вами ценности и признания рынка.

Основные факторы, влияющие на право устанавливать цены

Итак, какие факторы определяют право человека на ценообразование? Проанализировав множество примеров, мы выделили следующие ключевые факторы:

Дефицитность: это основа права устанавливать цену. Когда ваши навыки, ресурсы или способности пользуются спросом, превышающим предложение, вы естественным образом получаете преимущество в ценообразовании. Стоит отметить, что дефицитность обусловлена не только врождёнными способностями, но в большей степени — приобретённым уникальным набором навыков. Например, продукт-менеджер, разбирающийся как в технологиях, так и в бизнесе, или специалист, владеющий финансовыми знаниями и разбирающийся в медицинской отрасли, как правило, обладают более высоким правом устанавливать цену, чем эксперты в одной конкретной области.

Незаменимость: в эпоху искусственного интеллекта этот фактор приобретает особую важность. Когда предлагаемая вами ценность трудно воспроизвести другими людьми

или с помощью технологий, ваша способность диктовать цену значительно возрастает. Такие трудно поддающиеся стандартизации способности, как индивидуальный стиль, творческое самовыражение, эмоциональная связь и уникальные инсайты, станут важными опорами вашей способности диктовать цену в будущем.

Видимость ценности: даже если вы создаете огромную ценность, ваша способность устанавливать цены будет ограничена, если эту ценность трудно четко воспринять и количественно оценить рынком. Именно поэтому у продавцов обычно более высокая доходная эластичность, чем у сотрудников отдела исследований и разработок — вклад первых (объем продаж) хорошо виден, тогда как ценность вторых (технологические инновации) часто теряется в общем контексте продукта.

Степень остроты проблем клиента: чем более срочной, важной и болезненной является проблема, которую вы решаете, тем сильнее ваша способность устанавливать цены. Именно поэтому почасовая ставка консультантов по кризисным коммуникациям значительно выше, чем у обычных консультантов, а доход врачей скорой помощи зачастую превышает доход врачей обычных отделений.

Репутация и бренд: личный бренд — мощный мультипликатор ценообразования. Когда рынок признает ваш профессиональный статус, вы можете взимать надбавку даже за предоставление тех же услуг. Это также объясняет, почему

гонорары за выступления профессоров известных университетов значительно выше, чем у преподавателей с аналогичным академическим уровнем, но меньшей известностью.

Социальный капитал: ваша сеть контактов, круг общения и сфера влияния напрямую влияют на вашу способность устанавливать цены. Сильный социальный капитал не только открывает больше высокоценных возможностей, но и помогает вам обойти острую ценовую конкуренцию.

Стратегии преодоления «потолка» ценообразования

Поняв суть права устанавливать цены и факторы, влияющие на него, возникает следующий вопрос: как преодолеть существующий потолок в этом праве? Каждому профессионалу стоит серьезно обдумать следующие стратегии:

Переход от ценовой конкуренции к конкуренции по ценности: никогда не пытайтесь завоевать рынок за счет снижения цен. Напротив, следует сосредоточиться на повышении уникальной ценности того, что вы предлагаете. Когда вы можете предложить уникальное на рынке решение, цена становится второстепенным фактором.

Развитие комплексных компетенций: ценообразование на основе одного навыка обычно ограничено, тогда как уникальное сочетание навыков позволяет создавать дополнительную ценность. Например, высококвалифицированный программист может получать высокий доход, но человек, который не только владеет программированием, но и

обладает глубокими знаниями в конкретной отрасли, а также отличными коммуникативными навыками, будет иметь гораздо большее влияние на ценообразование, чем первый.

Переход к ценообразованию , ориентированному на результат: по возможности перенесите основу ценообразования с «затраченного времени» на «создание ценности». Например, перейдите от почасовой оплаты к оплате по результатам проекта или в зависимости от вклада в ценность. Такой переход позволяет преодолеть временные ограничения и обеспечить более тесную связь между доходом и ценностью.

Создание механизма «предварительного доверия »: заранее доказывайте рынку свои способности и ценность посредством создания контента, публичного обмена информацией и демонстрации примеров из практики. Когда потенциальные клиенты или работодатели уже признают ваш профессионализм, вести переговоры о цене становится гораздо проще.

Выход на рынок с высокой надбавкой: оценка одних и тех же компетенций на разных рынках может значительно различаться. Например, при применении одних и тех же навыков маркетинга в индустрии роскоши цены значительно выше, чем в сфере товаров повседневного спроса. Поэтому сознательное направление своих компетенций в сферы с высокой надбавкой является эффективным способом укрепления ценообразовательной власти.

Создание личного бренда: в эпоху информационной перегрузки внимание стало дефицитным ресурсом. Постоянная публикация высококачественного контента и создание личного бренда в конкретной области позволяют не только расширить сферу влияния, но и создать брендовую надбавку для своих продуктов и услуг.

Создание ценового альянса: в некоторых сферах ценовая власть отдельных специалистов часто ограничивается из-за жесткой конкуренции внутри отрасли. В таких случаях создание ценового альянса с коллегами или установление отраслевых стандартов может эффективно повысить переговорную позицию всей группы.

Практические примеры использования права на ценообразование

Рассмотрим несколько реальных примеров, чтобы более наглядно понять механизм действия права на ценообразование:

Пример 1: Программист А и программист В обладают одинаковыми техническими навыками, но А специализируется на аутсорсинговых проектах с почасовой оплатой, а В разработал SaaS-продукт с подписочной моделью оплаты. Спустя пять лет доход А по-прежнему пропорционален количеству отработанных часов, в то время как продукт В обслуживает десятки тысяч пользователей, его доход значительно превышает доход А и больше не ограничен временем. Это переход от ценообразования, основанного на времени, к

ценообразованию, основанному на ценности.

Пример 2: Маркетинговый консультант C изначально предоставлял универсальные маркетинговые услуги для различных компаний, устанавливая цены на среднем уровне по отрасли. Позже C сосредоточился на сфере здравоохранения, глубоко изучил особенности этой отрасли и написал несколько профессиональных статей. Спустя три года C стал известным экспертом в области медицинского маркетинга, его гонорары за консультации выросли в 5 раз, а клиенты стали еще более охотно обращаться к нему. Это типичный пример повышения ценообразовательной власти за счет специализации и построения личного бренда.

Пример 3: Фрилансеры D и E оба предоставляют услуги по созданию контента. D принимает различные задания по написанию текстов, взимая оплату за количество знаков; E же специализируется на написании для компаний рекламных текстов, способных повысить конверсию, и получает комиссионные в зависимости от роста продаж, обеспеченного этими текстами. В результате доход E быстро превысил доход D. Это демонстрирует переориентацию с «оплаты за процесс» на «оплату за результат».

Перестройка ценообразования в эпоху ИИ

С быстрым развитием технологий искусственного интеллекта структура ценообразования претерпевает глубокие изменения. С одной стороны, стандартизированная и предсказуемая работа заменяется ИИ, что приводит к резкому сни-

жению ценообразования на соответствующих должностях; с другой стороны, в таких областях, как творческая работа, эмоциональная связь и принятие сложных решений, которые ИИ заменить сложно, ценообразование значительно усиливается.

В эту новую эпоху ключ к обретению права устанавливать цены заключается в развитии «способностей, усиленных ИИ», а не в конкуренции с ИИ. Те, кто умеет умело использовать инструменты ИИ и сочетать их с уникальными преимуществами человека (такими как творческий потенциал, эмпатия, моральные суждения и т. д.), будут обладать наибольшим правом устанавливать цены на рынке труда будущего.

Заключение: право устанавливать цены — это задача на всю жизнь

Способность устанавливать цену — это не достижение, которое можно завоевать раз и навсегда, а навык, требующий постоянного развития. Изменения рыночной конъюнктуры, обновление технологий и перестройка конкурентной среды могут оказать глубокое влияние на способность отдельного человека устанавливать цену.

Поэтому каждый должен регулярно анализировать состояние своей способности устанавливать цену, оценивать потенциальные угрозы и искать возможности для её повышения. Только рассматривая способность устанавливать цену как один из ключевых показателей профессионального раз-

вития, мы сможем сохранить конкурентоспособность в быстро меняющейся экономической среде и постоянно преодолевать пределы личного благосостояния.

Помните: в мире обмена ценностями право устанавливать цену касается не только размера дохода, но и отражает степень признания вашей ценности рынком. Процесс повышения права устанавливать цену по сути является процессом постоянного повышения собственной ценности и получения признания рынка — это обязательный путь к финансовой свободе.

3.4 Практические рекомендации: как повысить свою рыночную способность устанавливать цену

Поняв важность права устанавливать цену, нам необходимо преобразовать теорию в конкретные и выполнимые практические шаги. Ниже приведен системный подход, который поможет вам постепенно повысить свое право устанавливать цену на рынке труда:

I. Оценка текущего состояния ценообразования

Прежде чем предпринимать какие-либо действия, необходимо объективно оценить текущее состояние вашей способности устанавливать цену:

Анализ сравнения доходов: изучите уровень заработной платы в вашей отрасли, на аналогичной должности и в том же регионе, чтобы определить свое место на рынке с точки зрения ценообразования. Соответствующие данные можно получить через профессиональные социальные сети, сай-

ты с обзорами заработных плат или отраслевые отчеты.

Анализ вклада в бизнес: честно оцените реальную ценность, которую вы создаете для работодателя или клиента. Попытайтесь количественно выразить этот вклад в конкретных цифрах, например: «на сколько вы помогли компании увеличить доход» или «на сколько вы помогли сократить расходы».

Расчет альтернативных затрат: подумайте, какую цену пришлось бы заплатить работодателю или клиенту за поиск подходящей альтернативы, если бы они лишились ваших услуг. Чем выше эти альтернативные затраты, тем сильнее ваша позиция при определении цены.

Анализ рыночного спроса: проанализируйте соотношение спроса и предложения на рынке в отношении ваших навыков. Чем выше дефицит ваших навыков и чем выше спрос, тем больше ваша способность устанавливать цену.

II. Пять основных стратегий повышения ценообразовательной власти

На основе оценки текущей ситуации выберите наиболее подходящий для вас путь повышения ценообразовательной власти:

Стратегия 1: Стратегия углубления профессиональных знаний

Эта стратегия подходит тем, кто стремится занять позицию эксперта в конкретной области. Конкретные шаги включают:

Вертикальная специализация: выберите достаточно узкую профессиональную область и углубитесь в неё, чтобы стать Т-образным специалистом с «шириной в одну милю и глубиной в один километр», а не универсалом, который «во всем разбирается, но ни в чём не преуспевает».

Систематическое обучение: разработайте строгий план обучения, чтобы систематически освоить основную систему знаний в данной области. Углубить знания можно с помощью профессиональных курсов, отраслевых сертификатов, наставничества и других методов.

Практические занятия: активно брать на себя сложные проекты в данной области, накапливая практический опыт. После завершения каждого проекта подробно фиксировать возникшие трудности, пути их решения и конечные результаты.

Публикация знаний: регулярно пишите профессиональные статьи, участвуйте в отраслевых дискуссиях, делитесь анализом кейсов, чтобы публично делиться своими профессиональными взглядами. Это не только закрепит знания, но и поможет создать личный бренд.

Демонстрация результатов: создайте личное портфолио или архив достижений, чтобы подтвердить свои профессиональные навыки с помощью данных и фактов. В сфере услуг можно собирать отзывы клиентов и примеры успешных проектов; в сфере производства — демонстрировать продукты, в разработке которых вы принимали участие, и их

рыночные показатели.

Стратегия № 2: Стратегия развития комплексных навыков

Эта стратегия подходит для людей с разносторонними интересами и способностью к обучению. Конкретные шаги включают:

Разработка комбинации навыков: исходя из потребностей рынка и личных интересов, разработайте матрицу из 2–3 взаимодополняющих, но нестандартных комбинаций навыков. Например, «технологии + маркетинг», «анализ данных + психология», «финансы + дизайн» и т. д.

Междисциплинарное обучение: планомерно изучайте несколько областей одновременно, уделяя особое внимание точкам соприкосновения и взаимодополняемости между ними.

Практическое применение: поиск возможностей работы, где можно одновременно применять несколько навыков, и выявление уникальной ценности таких комбинаций на практике.

Инновационные решения: использование своего многопрофильного опыта для предложения инновационных решений традиционных проблем, особенно тех, которые трудно придумать людям с узкой специализацией.

Позиционирование и продвижение: Чётко доносить информацию о своём многопрофильном позиционировании на профессиональных социальных платформах, избегая простой классификации в рамках одного типа специалистов.

Стратегия 3: Стратегия «капитал влияния»

Эта стратегия подходит людям, обладающим коммуникативными навыками и склонностью к социальному взаимодействию. Конкретные шаги включают:

Выбор платформы: в зависимости от типа контента и целевой аудитории выбирайте наиболее подходящую платформу для публикации контента — это могут быть профессиональные сообщества, аккаунты в социальных сетях или личные блоги.

Планирование контента: разработайте систематизированную структуру контента, чтобы публикуемые материалы отражали профессиональную глубину и при этом отличались последовательностью и регулярностью.

Формирование стиля: развивайте уникальный стиль самовыражения и тональность контента, чтобы аудитория могла быстро распознавать и запоминать вас среди множества информации.

Взаимодействие с аудиторией: активно общайтесь с аудиторией и коллегами по отрасли, создавайте стабильное сообщество подписчиков и формируйте позитивный цикл обратной связи.

Превращение влияния **в ценность**: разработайте четкий путь монетизации своего влияния — это может быть предоставление консультаций, продажа курсов, рекламное сотрудничество или получение более выгодных предложений о работе.

Стратегия 4: Стратегия создания дефицита

Эта стратегия подходит для смелых новаторов, готовых открывать новые горизонты. Конкретные шаги включают:

Выявление пробелов на рынке: посредством тщательного наблюдения и опросов пользователей выявлять неудовлетворенные потребности или пробелы в услугах на существующем рынке.

Дифференцированное позиционирование : на основе собственных уникальных преимуществ создание неповторимых продуктов или услуг, позволяющих избежать конкуренции в «красном море».

Создание преимущества первопроходца : действовать быстро, чтобы занять лидирующие позиции и укрепить узнаваемость бренда в новых сферах или сегментах рынка.

Создание барьеров: создание многоуровневых конкурентных барьеров вокруг собственных продуктов или услуг, таких как патентная защита, эксклюзивные ресурсы, лояльность клиентов и т. д.

Расширение экосистемы: на основе основного продукта или услуги постепенно расширять ассортимент сопутствующих продуктов или спектр услуг, формируя целостную бизнес-экосистему.

Стратегия № 5: Стратегия, ориентированная на результат

Эта стратегия подходит для исполнителей, умеющих добиваться высококачественных результатов. Конкретные шаги включают:

Разработка системы измерения ценности: разработка количественных показателей для оценки результатов своей работы, чтобы сделать абстрактную ценность конкретной и видимой.

Механизм демонстрации результатов : создание механизма регулярной отчетности и демонстрации результатов, чтобы обеспечить правильное признание собственного вклада.

Инновации в модели ценообразования : попытка перехода от традиционного учета по времени к учету по результатам, например, к таким моделям, как оплата по результатам или распределение доходов в зависимости от созданной ценности.

Механизм совместного несения рисков: разработайте модели сотрудничества, предполагающие совместное несение рисков, но приносящие более высокую прибыль, чтобы продемонстрировать уверенность в своих способностях.

Систематизация успешных примеров: систематически фиксируйте и оформляйте свои успешные примеры в качестве весомых аргументов для будущих переговоров.

III. Практические пути повышения ценообразовательной власти

Независимо от выбранной стратегии, ниже приведены общие практические шаги по повышению ценообразовательной власти:

90-дневный план повышения ценообразовательной

способности

• Дни 1–30: этап формирования основы

•, дни 1–7: Проведение маркетингового исследования с целью определения своего текущего положения на рынке и отраслевых эталонов

•, дни 8–15: анализ личного набора навыков, выявление ключевых преимуществ и слабых сторон, требующих устранения

•, дни 16–23: разработка индивидуального плана повышения квалификации, составление подробного плана обучения и практики

• 24–30-й дни: начало систематического обучения, параллельно — подготовка личного портфолио или материалов для демонстрации результатов

• 31–60-й дни: период формирования ценности

• 31–37-й дни: поиск возможностей для участия в реальных проектах, применение полученных знаний для решения практических задач

• 38–45-й дни: начало планомерного создания контента, обмен профессиональными мнениями и практическим опытом

• 46–53-й дни: активно расширяйте профессиональную сеть контактов, знакомьтесь с влиятельными фигурами в отрасли

• 54–60-й дни: сбор результатов работы и отзывов пользователей для формирования количественно измеримых до-

казательств ценности

• 61–90-й дни: период прорыва в ценообразовании

• 61–67-й дни: проработка позиционирования личного бренда, обеспечение единообразного и профессионального имиджа на всех платформах

• 68–75-й дни: разработка концепции демонстрации ценности, подготовка к переговорам о ценообразовании или смене работы

• 76–83-й дни: разработка нескольких вариантов ценообразования, подготовка к различным сценариям

• 84–90-й дни: проведение переговоров о ценообразовании или перепозиционирование на рынке с целью укрепления позиций в ценообразовании

Практические навыки ведения переговоров о ценообразовании

В ходе реальных переговоров о ценообразовании владение следующими навыками значительно повысит вероятность успеха:

Сначала — ценность: прежде чем говорить о цене, в полной мере продемонстрируйте, какую ценность вы можете создать для партнера и какие проблемы решить.

Сравнение с рынком: подготовьте исчерпывающие данные маркетинговых исследований, чтобы доказать, что ваши ценовые требования соответствуют рыночному уровню или превышают его на обоснованных основаниях.

Предложение нескольких вариантов: предлагайте 2–

3 варианта с разными ценовыми диапазонами, а не один единственный вариант, чтобы повысить гибкость переговоров.

«Ценовой якорь»: сначала предложите относительно высокую, но обоснованную цену в качестве ориентира, а затем, в зависимости от реакции собеседника, соответствующим образом скорректируйте её.

Сила молчания: после того как вы озвучили свою цену, сохраняйте молчание, дайте собеседнику время на размышление и избегайте самопроизвольного снижения цены из-за нервозности.

Комплексный подход: уделяйте внимание не только отдельной цене, но и множеству факторов, таких как срок сотрудничества, методы работы и будущие возможности.

Управление эмоциями: сохраняйте хладнокровие и уверенность, не идите на значительные уступки под давлением момента и не поддавайтесь эмоциям в случае отказа собеседника.

IV. Сохранение и постоянное укрепление права на ценообразование

Получение права на ценообразование не означает, что дело сделано раз и навсегда; его необходимо постоянно поддерживать и укреплять:

Регулярное обновление навыков: следите за тенденциями в отрасли, постоянно осваивайте новые знания и навыки, чтобы не допустить снижения своей ценности.

Постоянное подтверждение ценности: регулярно демонстрируйте рынку и клиентам создаваемую вами ценность, укрепляя свою незаменимость.

Расширение сферы влияния: планомерно расширяйте сферу своего влияния — от команды до отдела, от компании до отрасли.

Формирование пассивного спроса: с помощью создания контента, выступлений и других способов добиваться того, чтобы потенциальные клиенты или работодатели сами обращались к вам.

Создание личного «рва»: формируйте уникальный набор личных преимуществ, чтобы вас было трудно скопировать или заменить.

V. Перестройка ценообразования в эпоху ИИ

В условиях стремительного развития технологий искусственного интеллекта ключ к перестройке ценообразования заключается в следующем:

Способности к сотрудничеству человека и машины: не нужно конкурировать с ИИ, а нужно научиться использовать инструменты ИИ для повышения собственной рабочей эффективности и творческого потенциала.

Развитие навыков, которые ИИ не может заменить: например, творческое мышление, принятие сложных решений, установление эмоциональной связи, междисциплинарная интеграция и т. д.

Переход к ответственности за результат: превра-

тесь из исполнителя в лица, принимающего решения и несущего ответственность — это роль, которую ИИ в ближайшей перспективе заменить не сможет.

Создание персонифицированного бренда: в эпоху, когда стандартизированные услуги заменяются ИИ, уникальный личный стиль и эмоциональная связь станут дефицитным ресурсом.

Систематически реализуя вышеперечисленные стратегии, каждый сможет постепенно завоевать и укрепить право устанавливать цену в своей сфере, максимально реализовав свою профессиональную ценность. Помните: право устанавливать цену касается не только размера дохода, но и является прямым отражением признания вашей ценности рынком. В условиях все более жесткой конкуренции на рынке труда повышение права устанавливать цену уже не является опцией, а становится необходимым условием для сохранения конкурентоспособности.

Анонс следующей главы: Поняв базовую логику обмена ценностями, нам необходимо прямо встретить вызов эпохи перемен. Технологии ИИ перестраивают цепочки создания стоимости практически во всех отраслях: традиционные профессии подвергаются риску замещения, но в то же время новые возможности рождаются в рамках сотрудничества человека и машины. Четвертая глава будет посвящена «Перестройке профессий под влиянием ИИ»: мы проанализируем, какие профессии исчезнут, а какие будут набирать популяр-

ность, и как сохранить свою незаменимость в условиях перемен.

Часть 2. Перестройка богатства в эпоху ИИ

Глава 4. Перестройка профессий под влиянием ИИ

В 2023 году финансовый отдел одной компании внезапно уволил трёх бухгалтеров — не из-за плохих результатов работы, а потому, что недавно запущенная система искусственного интеллекта могла автоматически выполнять 90 % работы по ведению бухгалтерского учёта и подаче налоговых деклараций. В то же время этот отдел нанял на высокую зарплату «тренеров по обучению ИИ в области финансов». С одной стороны — исчезновение должностей, с другой — появление новых возможностей: реструктуризация профессий в эпоху ИИ ускоренно разворачивается на наших глазах.

В этой технологической буре наиболее подвержены замене те виды работы, которые отличаются высокой степенью стандартизации, повторяемостью и четкой логикой. Такие должности, как ввод данных, базовая бухгалтерия, начальный уровень программирования и обработка документов, стремительно исчезают. Напротив, должности, требующие творческого подхода, эмоционального интеллекта, принятия

сложных решений и межличностного взаимодействия, демонстрируют высокую устойчивость к замене искусственным интеллектом.

Мы должны осознать, что ИИ — это не просто замена, а скорее расширение возможностей. Рабочая среда будущего будет характеризоваться «сотрудничеством человека и машины», и те специалисты, которые смогут эффективно использовать инструменты ИИ для расширения границ своих возможностей, станут фаворитами рынка. В ближайшие пять лет мы станем свидетелями разделения традиционных профессий на две совершенно разные траектории развития: «заменяемые ИИ» и «управляющие инновациями в области ИИ».

Анализируя глобальные тенденции в сфере занятости, можно предсказать, что в период 2025–2030 годов значительный рост ожидается в следующих областях: тренеры по ИИ и консультанты по этике, дизайнеры эмоций и пользовательского опыта, консультанты по цифровому здравоохранению, эксперты по устойчивому развитию, а также координаторы межкультурной коммуникации. В то же время такие должности, как аналитик данных, редактор контента и программист начального уровня, столкнутся с серьезным давлением, связанным с трансформацией.

Для каждого человека чрезвычайно важна самооценка. Вам необходимо проанализировать, обладает ли ваша работа следующими характеристиками: зависит ли она от стандар-

тизированных процессов? Требует ли она частых межличностных взаимодействий и эмоционального обмена? Связана ли она со сложными этическими суждениями и творческим мышлением? Ответы на эти вопросы определят вашу профессиональную устойчивость в эпоху ИИ.

Победителями на рынке труда будущего станут универсальные специалисты, разбирающиеся как в технологиях, так и в человеческой природе. Они понимают, на что способны технологии, а на что нет, и, более того, знают, как создавать уникальную ценность в рамках сотрудничества человека и машины. Переосмысление себя — это уже не выбор, а необходимое условие выживания в эпоху ускоренного развития ИИ.

4.1 Замена ИИ и инновации: какие профессии исчезнут, а какие появятся?

Когда мы говорим о влиянии ИИ на рынок труда, мы фактически обсуждаем беспрецедентную реструктуризацию рынка труда. В отличие от предыдущих технологических революций, искусственный интеллект с экспоненциальной скоростью переворачивает наше понимание самого понятия «работа». Речь идет не просто о перемещении рабочих мест, а о коренном изменении самой сущности труда.

Исчезающие профессии: первая волна замещения ИИ

Согласно анализу McKinsey Global Institute, к 2030 году около 850 миллионов рабочих мест по всему миру будут под-

вержены риску замены ИИ и автоматизацией. Эти высокорисковые должности имеют ряд общих характерных черт:

Высокопроцедуризированная обработка информации: включая ввод данных, систематизацию документов, базовый перевод, элементарную бухгалтерию и другие должности, основанные на фиксированных процессах и правилах. Такая работа заменяется инструментами ИИ со скоростью 15–20 % в год.

Координационные и контрольные функции среднего звена управления: такие задачи, как распределение работы, отслеживание хода выполнения и базовая оценка эффективности, которые традиционно выполнялись людьми, в настоящее время перенимают интеллектуальные системы управления.

Стандартизированная аналитическая и отчетная работа: в таких должностях, как финансовый аналитик, исследователь рынка, помощник юриста, те части работы, которые зависят от анализа данных и составления стандартизированных отчетов, быстро заменяются ИИ.

Рутинное обслуживание клиентов: высокорутинные взаимодействия в центрах обслуживания клиентов, такие как ответы на вопросы, бронирование услуг и обработка жалоб, все быстрее переходят в сферу ответственности ИИ-консультантов.

Создание базового контента: в таких областях создания стандартизированного контента, как написание пресс-

релизов, описаний продуктов и базовых рекламных текстов, ИИ уже способен генерировать результаты, соответствующие коммерческим стандартам.

Стоит отметить, что эти профессии не исчезнут полностью в одночасье, а пройдут постепенный процесс «частичной замены — переосмысления — полной трансформации». Например, профессия бухгалтера не исчезнет сразу, но значительная часть рутинной работы по ведению бухгалтерского учета и формированию отчетности уже заменена программным обеспечением, в результате чего основная ценность бухгалтера сместилась в сторону финансового анализа и стратегического консультирования.

Новые профессии: победители эпохи сотрудничества человека и машины

В то же время мы наблюдаем взрывной рост совершенно новых видов работы. Эти новые профессии можно условно разделить на три основные категории:

1. Создатели и оптимизаторы цепочки инструментов искусственного интеллекта

• Специалист по обучению ИИ и аннотированию данных: отвечает за обучение моделей ИИ распознаванию профессионального контента в определённой области

• Инженер по подсказкам (Prompt Engineer): владеет навыками разработки команд для взаимодействия с системами ИИ и способен извлекать из ИИ результаты наивысшего качества

• Консультант по этике ИИ-систем: обеспечивает соответствие ИИ-систем этическим стандартам и общественным ценностям

• Разработчик отраслевых приложений ИИ: объединяет универсальные технологии ИИ с отраслевыми знаниями для создания решений в вертикальных сегментах

2. — специалист по усилению уникальной ценности человека

• Дизайнеры пользовательского опыта: специализируются на создании иммерсивных впечатлений, которые ИИ не может воспроизвести

• Консультанты по эмоциональной поддержке: предоставляют подлинную эмоциональную поддержку и межличностное взаимодействие, которых не хватает ИИ

• — творческий наставник: использует инструменты ИИ для усиления творческого потенциала, сохраняя при этом эстетическое суждение и культурную чувствительность человека

• Консультант по сложным решениям: принимает решения, сочетающие интуицию и опыт, в условиях высокой неопределённости

3. Эксперт по междисциплинарной интеграции и трансформации

• Переводчик между техникой и гуманитарными науками: способен наводить мосты между техническими экспертами и обычными пользователями

• Эксперт по междисциплинарной интеграции: объединяет знания из разных областей с возможностями ИИ для создания инновационных решений

• — проектировщик процессов взаимодействия человека и машины: перепроектирует рабочие процессы, максимально эффективно сочетая человеческое творчество и эффективность ИИ

• Консультант по цифровой трансформации: помогает традиционным предприятиям переориентироваться и трансформироваться в эпоху ИИ

Анализ возможностей в условиях отраслевых преобразований

С точки зрения отраслей, перестройка профессий, вызванная ИИ, демонстрирует явные отраслевые различия:

Сфера здравоохранения: ИИ постепенно берет на себя такие задачи, как анализ медицинских изображений, базовую диагностику и управление медицинскими записями, но в то же время порождает новые профессии, такие как специалисты по ИИ-ассистированной диагностике, консультанты по этике использования медицинских данных и дизайнеры пациентского опыта. Особого внимания заслуживает новая профессия «тренер по управлению здоровьем», представители которой сочетают мониторинг здоровья с помощью ИИ с индивидуальными вмешательствами, становясь ключевой силой в профилактической медицине.

Сфера финансовых услуг: алгоритмическая торговля,

оценка рисков и базовое финансовое планирование постепенно заменяются системами искусственного интеллекта, в то время как появляются новые профессии, такие как психологи финансового поведения, консультанты по управлению сложными активами и эксперты по этике использования алгоритмов. В частности, «психологический консультант по финансовым решениям» будет играть ключевую роль в оказании помощи клиентам в преодолении эмоциональных аспектов управления капиталом.

Образовательная отрасль: стандартизированное преподавание и передача знаний будут в значительной степени заменены ИИ, однако дизайнеры персонализированного обучения, специалисты по планированию образовательного опыта и фасилитаторы межкультурного обучения станут дефицитными кадрами. «Тренер по мотивации к обучению» — новая профессия, которая будет сосредоточена на развитии у учащихся самомотивации и творческого мышления, необходимых в эпоху ИИ.

Креативная индустрия: базовое производство контента будет в значительной степени заменено ИИ, однако такие роли, как креативный директор, интерпретатор культуры и дизайнер метанарративов, приобретут еще большее значение. В частности, «дирижер креативного сотрудничества с ИИ» будет владеть навыками управления ИИ-инструментами для создания творческих произведений, вызывающих глубокий культурный резонанс у людей.

Ключевые стратегии личной трансформации

Как человеку реагировать на эту беспрецедентную профессиональную революцию, чтобы не просто выжить в эпоху ИИ, но и процветать? Следующие стратегии имеют решающее значение:

Развитие метанавыков: вместо конкретных технических навыков следует уделять больше внимания развитию таких метанавыков, как адаптивность, творческое мышление, решение сложных задач и эмоциональный интеллект. Именно эти навыки составляют основное конкурентное преимущество человека перед ИИ.

Модель «Т-образного» специалиста: сохраняя глубокую экспертизу в одной профессиональной области, необходимо одновременно расширять свои знания в смежных областях. Такая структура знаний позволит создавать уникальную интеграционную ценность после того, как ИИ возьмет на себя выполнение стандартизированных задач.

Мышление, ориентированное на сотрудничество с ИИ: не следует рассматривать ИИ как конкурента, а скорее как мощный инструмент для сотрудничества. Умение эффективно взаимодействовать с системами ИИ станет базовой компетенцией на рынке труда будущего.

Цикл непрерывного обучения: необходимо создать цикл быстрой итерации «обучение — практика — обратная связь — корректировка», чтобы адаптироваться к ускоряющимся изменениям в технологиях и на рынке. Традицион-

ная модель «одноразового обучения» уже не соответствует требованиям эпохи ИИ.

Трансформация позиционирования ценности : переход от «что я могу делать» к «какую уникальную ценность я могу создать». В тех областях, где ИИ может работать эффективно, людям необходимо переосмыслить своё ценностное предложение.

Анализ отраслевых примеров

На примере юридической отрасли ИИ уже способен эффективно выполнять такие задачи, как проверка документов, анализ контрактов и изучение судебных прецедентов, что привело к значительному сокращению числа должностей младших юристов и юридических помощников. Однако это одновременно породило новые роли, такие как консультанты по юридическим технологиям, специалисты по перепроектированию юридических процессов и эксперты по урегулированию сложных споров. Одна из крупнейших американских компаний в сфере юридических технологий передала 90 % работы по проверке контрактов системам ИИ, но при этом увеличила количество должностей в сфере юридического стратегического консультирования на 30 %.

В сфере образования преподаватели, ориентированные на передачу знаний, сталкиваются с беспрецедентными вызовами, в то время как такие профессии, как дизайнеры учебного опыта, консультанты по когнитивному развитию и кураторы образовательного контента, переживают бурный рост.

Пионеры образовательной реформы в Финляндии уже приступили к подготовке «инструкторов по обучению с использованием ИИ» — специалистов, которые больше не сосредоточены на передаче знаний, а помогают учащимся использовать инструменты ИИ для самостоятельного исследования и творчества.

Пример: путь трансформации от «рутинного ведения бухгалтерского учета» к «консультанту по финансовой стратегии»

Сестра Чжан — бухгалтер в одном из малых и средних предприятий, которая в 2022 году столкнулась с «риском замены на программное обеспечение для ведения бухгалтерского учета на базе ИИ». Её шаги по трансформации:

Первый этап (3 месяца): освоение инструментов ИИ (таких как «Интеллектуальная бухгалтерия» от Kingdee, надстройки для анализа данных в Excel), автоматизация 80 % рутинных задач, что позволило освободить время для изучения финансовых отчётов компаний в своей отрасли

Второй этап (6 месяцев): углублённое изучение ниши «контроль затрат в производстве», получение сертификата по управленческому учету, предложение руководству «плана по снижению затрат и повышению эффективности» и его внедрение

Третий шаг (1 год): обмен практическим опытом в отраслевых сообществах, привлечение 3 компаний для платных консультаций, увеличение дохода с 8 тыс. в месяц до «зар-

плата + гонорар за консультации = 20 тыс. в месяц»

Основная логика: использовать ИИ для повышения эффективности, а «глубину знаний + отраслевой опыт» — для создания незаменимости.

Прогноз тенденций на рынке труда на ближайшие пять лет

Исходя из текущих тенденций развития технологий ИИ и социально-экономических изменений, мы можем сделать следующие прогнозы относительно рынка труда на период 2025–2030 годов:

Гибридная модель работы станет доминирующей: большинство задач больше не будет представлять собой дилемму «выполняет человек» или «выполняет ИИ», а будет представлять собой гибридную модель сотрудничества человека и машины. Специалисты, способные разрабатывать и оптимизировать такие модели сотрудничества, будут чрезвычайно востребованы.

Сфера профессиональных услуг претерпит глубокую дифференциацию: юристы, врачи, дизайнеры и другие специалисты разделятся на две основные категории — «с ИИ-поддержкой» и «высококлассные индивидуальные услуги»; первые будут предоставлять стандартизированные услуги, вторые — сосредоточатся на решении сложных задач и работе с высокопоставленными клиентами.

Эмоциональная экономика переживет взрывной рост: по мере автоматизации материального производства

и базовых услуг с помощью ИИ наступит «золотой век» для профессий, обеспечивающих подлинную эмоциональную связь, культурную идентичность и чувство принадлежности.

Инновационные интеграторы станут новой элитой: таланты, способные объединять знания из разных областей и создавать новую ценность, станут дефицитным ресурсом новой эпохи и будут получать вознаграждение, значительно превышающее доходы обычных технических специалистов.

Пожизненное обучение превратится из лозунга в необходимость: карьера больше не будет линейным процессом, а станет циклом многократных итераций и совершенствований, при этом переосвоение навыков раз в 3–5 лет станет нормой.

Заключение: мудрость принятия неопределённости

Перестройка профессии в эпоху ИИ — это не просто технологические изменения, а переосмысление самой сущности человеческого труда. По мере того как машины будут выполнять всё больше когнитивных задач, ценность человека будет всё больше проявляться в творчестве, эмоциональном интеллекте, моральных суждениях и умении мыслить в рамках сложных систем.

Мы стоим на беспрецедентном историческом перепутье. Те, кто способен понять границы между технологиями и человеческой сущностью и создавать ценность на этой грани-

це, станут настоящими победителями эпохи ИИ. Для этого требуется не только техническая чуткость, но и глубокое понимание уникальной ценности человека.

Профессиональная безопасность в эпоху ИИ больше не зависит от стабильной должности, а от способности постоянно создавать ценность. Приняв эту трансформацию, мы сможем найти своё место и возможности в этой беспрецедентной перестройке.

4.2. Основная логика технологической замены: стандартизация против индивидуализации

Сегодня, когда волна ИИ захлестывает весь мир, нам необходимо понять один ключевой вопрос: почему одни виды работы быстро заменяются ИИ, а другие сохраняют свою «исключительную привязку к человеку»? Это касается не только технических возможностей, но и раскрывает глубокую дифференциацию сущности человеческого труда.

Судьба стандартизированных видов работы

Замена человеческого труда искусственным интеллектом следует четкому пути: в первую очередь он берет верх над высоко стандартизированными задачами с фиксированными процессами и четкими правилами. Такие задачи обычно обладают следующими характеристиками:

• Четкие входные и выходные данные: цели работы ясны, критерии успеха количественно определены, результаты можно объективно оценить

• Разбиваемость на этапы: работа может быть разложена

на четкие процессы и этапы

• Высокая повторяемость: содержание работы практически не меняется в разных ситуациях

• Достаточность данных: имеется большой объём исторических данных, которые можно изучать и копировать

Возьмём, к примеру, финансовых аналитиков: традиционный анализ отчётов, обработка данных и построение базовых финансовых моделей быстро заменяются инструментами искусственного интеллекта. В Goldman Sachs число трейдеров по акциям сократилось с 600 в начале 2000-х годов до всего двух в 2017 году, а остальные должности перешли в ведение автоматизированных систем. Это не единичный случай, а типичный пример замены стандартизированной работы технологиями.

Основная особенность стандартизированных задач заключается в том, что они следуют логической схеме «если-то»: если возникает ситуация А, то выполняется действие Б. Такая модель работы идеально соответствует основным принципам машинного обучения, что делает эту сферу одной из первых, которую «поглощает» ИИ.

Рост популярности индивидуализированной работы

Противоположностью стандартизированной работы является высокоперсонализированная работа, которая обычно

обладает следующими характеристиками:

• Сильная зависимость от контекста: содержание работы меняется в зависимости от конкретной ситуации и требует корректировки в режиме реального времени

• Требования к творчеству: необходимо создавать оригинальный контент, предлагать новаторские решения или уникальные точки зрения

• Сложность межличностного взаимодействия: предполагает тонкое понимание эмоций, культурную резонанс и установление доверия

• Способность к суждению и принятию решений: необходимость выносить ценностные суждения и проводить взвешивание в условиях неопределённости

• Междисциплинарная интеграция: необходимость объединять несколько областей знаний и создавать новую интегрированную ценность

Такая работа больше похожа на «искусство», чем на «науку»: в ней речь идет не только о том, «что делать» и «как делать», но и о ценностных суждениях — «почему делать» и «для кого делать». Как правило, здесь нет стандартных ответов, а требуется найти среди множества возможностей решение, наиболее подходящее для конкретных человеческих потребностей.

Например, хотя ИИ уже способен генерировать базовые ответы в рамках психологического консультирования, по-настоящему хороший психолог не просто дает стандартные

рекомендации, а устанавливает доверительные отношения, улавливает тонкие невербальные сигналы, адаптирует терапевтический план к индивидуальным потребностям и понимает проблемы клиента в контексте конкретной культуры. Такое сложное межличностное взаимодействие и способность к глубокой персонализации по-прежнему остаются сферами, недоступными для ИИ.

Спектр от стандартизации к индивидуализации

На самом деле большинство видов работы не являются ни полностью стандартизированными, ни полностью индивидуализированными, а находятся где-то между этими двумя крайностями. Мы можем представить себе рабочие должности как распределенные по непрерывному спектру:

• **Крайне стандартизированный конец**: ввод данных, базовая бухгалтерия, работа на конвейере, обслуживание клиентов по фиксированным сценариям и т. д.

• **Уровень средней стандартизации**: базовая медицинская диагностика, составление стандартизированных юридических документов, процедурное проектирование и т. д.

• **Уровень средней индивидуализации**: менеджер по продукту, планирование проектов, создание контента, начальный уровень консалтинга и т. д.

• **Высокоперсонализированный сегмент**: стратегические консультанты, креативные директора, ведение переговоров на высоком уровне, переводчики культурных текстов, дизайнеры пользовательского опыта и т. д.

В эпоху ИИ этот спектр претерпевает радикальную реструктуризацию, а его границы постоянно сдвигаются в сторону индивидуализации. Работа, которая сегодня относится к средней степени стандартизации, вполне может стать высокостандартизированной в течение 5 лет; а работа, которая сегодня относится к средней степени индивидуализации, может быть частично стандартизирована в течение 10 лет.

Скорость стандартизации и стратегии защиты

Понимание скорости стандартизации труда под влиянием ИИ имеет решающее значение. К ключевым факторам, влияющим на скорость стандартизации, относятся:

• **Доступность данных**: чем богаче отраслевые данные и чем выше степень их структурированности, тем быстрее происходит стандартизация

• **Чёткость правил**: чем чётче правила принятия решений, тем проще их автоматизировать с помощью алгоритмов

• **Сложность ситуации**: чем больше переменных в рабочей среде и чем выше степень неопределённости, тем сложнее стандартизация

• **Интенсивность межличностного взаимодействия**: чем выше доля качественного межличностного взаимодействия в работе, тем сложнее ее стандартизировать

• **Требования к творчеству** : чем больше в работе требуется оригинального мышления и инновационных решений, тем сложнее заменить специалиста

В условиях таких изменений стратегия профессиональ-

ной защиты каждого человека должна заключаться в активном смещении в сторону индивидуализации. Это означает:

• Проактивно передавать стандартизированные части работы инструментам искусственного интеллекта, чтобы освободить время для сосредоточения на высокоценных аспектах

• Развивать навыки, которые трудно стандартизировать, такие как творческое мышление, способность к междисциплинарной интеграции, глубокие межличностные связи и т. д.

• развивать собственную уникальную точку зрения и методологию, формируя неповторимый индивидуальный стиль

• Создавать основанные на доверии сети контактов и профессиональную репутацию — это социальный капитал, который ИИ не может легко имитировать

Анализ примеров из отраслей

Давайте на примере конкретных случаев из нескольких отраслей глубже поймем диалектическую связь между стандартизацией и индивидуализацией:

Юридическая отрасль: проверка типовых договоров, поиск юридических документов и базовые юридические исследования уже в значительной степени заменены ИИ, но работа, связанная со сложной интерпретацией судебной практики, согласованием интересов многих сторон и разработкой инновационных юридических решений, по-прежнему требует участия юристов-людей. В будущем юристы будут тратить меньше времени на изучение документов и сосредо-

точатся на стратегическом консультировании, сложных переговорах и налаживании межличностных отношений.

Медицинская отрасль: ИИ уже способен эффективно проводить диагностику по изображениям и базовый анализ заболеваний, однако разработка индивидуальных лечебных планов с учетом семейного анамнеза пациента, его образа жизни, психологического состояния и предпочтений в лечении по-прежнему требует профессионального суждения врача. В будущем врачи будут тратить меньше времени на базовую диагностику и уделять больше внимания общению с пациентами и комплексному лечению сложных заболеваний.

Сфера образования: передача знаний уже может осуществляться с помощью ИИ с высокой степенью индивидуализации, однако такие аспекты образовательной работы, как стимулирование мотивации к обучению, развитие творческих способностей и критического мышления, а также оказание эмоциональной поддержки, по-прежнему трудно заменить. В будущем учителя превратятся из «передающих знания» в «дизайнеров обучения» и «тренеров ума».

Креативная индустрия: ИИ уже способен генерировать базовый творческий контент, но творческая работа, способная вызвать глубокий эмоциональный отклик, отражать глубокие культурные инсайты и демонстрировать уникальную эстетическую точку зрения, по-прежнему остается прерогативой человека. В будущем творческие работники будут тратить меньше времени на производство базового контента и

сосредоточатся на разработке творческих стратегий и интерпретации культуры.

Практические пути личной трансформации

Как человеку осуществить профессиональную трансформацию от стандартизации к индивидуализации в условиях волны стандартизации, вызванной ИИ? Ниже приведены несколько практических стратегий:

• **Деконструкция и реорганизация компетенций**: разбить свою работу на «стандартизируемую» и «трудно стандартизируемую» части, активно передавать стандартизируемые задачи инструментам ИИ, одновременно углубляя трудно стандартизируемые навыки

• **Переосмысление ценностного предложения**: перейти от вопроса «Что я умею делать?» к вопросу «Какие уникальные проблемы я могу решать?», переопределив свою основную ценность

• **Повышение способности понимать контекст**: развивайте способность быстро адаптироваться в сложных, неоднозначных и изменчивых условиях — это слабое место ИИ

• **Укрепление метакогнитивных способностей**: развитие способности «понимать, чего ты не знаешь» — ключевой черты, отличающей человеческий интеллект от ИИ

• **Создание сетевого эффекта**: формирование межличностных сетей, основанных на доверии и взаимной выгоде; этот социальный капитал является ресурсом, который

ИИ с трудом может воспроизвести

В этом процессе ключевым моментом является понимание и принятие одной реальности: стандартизация является неизбежным результатом технического прогресса, а не врагом, которому следует сопротивляться. Настоящая мудрость заключается в том, чтобы следовать этой тенденции, добровольно отказаться от тех частей работы, которые поддаются стандартизации, и сосредоточиться на развитии индивидуальных способностей, воплощающих уникальную ценность человека.

Новая парадигма работы будущего

По мере постоянного пересмотра границ между стандартизацией и индивидуализацией работа будущего приобретет новую парадигму:

Сотрудничество человека и машины станет нормой: большинство видов работы больше не будет представлять собой дилемму «выполняется человеком» или «выполняется ИИ », а будет представлять собой гибридную модель сотрудничества человека и машины. Специалисты, способные разрабатывать и оптимизировать такие модели сотрудничества, будут чрезвычайно востребованы.

Ценность сместится с исполнения на проектирование: по мере широкой стандартизации исполнительного уровня ценность труда будет все больше проявляться на уровне проектирования — проектирования пользовательского опыта, процессов и стратегий.

Высококачественное межличностное взаимодействие станет дефицитным ресурсом: в цифровом мире подлинное, глубокое и эмоциональное межличностное взаимодействие станет дефицитным ресурсом, и люди, обладающие способностью строить такие связи, будут пользоваться повышенным спросом.

Инновации будут в большей степени зависеть от междисциплинарной интеграции: по мере широкой стандартизации знаний в отдельных областях инновации будут в большей степени возникать из уникальной интеграции междисциплинарных знаний, что требует от человека аналогичного мышления и способности к отдаленным ассоциациям.

Заключение: принять стандартизацию и стремиться к уникальности

Понимание базовой логики технологической замены — диалектической связи между стандартизацией и индивидуализацией — является ключом к сохранению нашей профессиональной конкурентоспособности в эпоху ИИ. Это не просто технический вопрос, а глубокое размышление о сущности человеческого труда.

В ходе этой трансформации истинная мудрость заключается не в том, чтобы противостоять волне стандартизации, а в том, чтобы принять её, использовать и превзойти. Когда мы добровольно передаём ИИ те задачи, которые поддаются стандартизации, мы можем направить больше энергии на те

области, которые по-настоящему отражают ценность человека — творчество, эмпатия, суждение и установление связей.

Будущее принадлежит тем, кто способен понять границу между стандартизацией и индивидуализацией и постоянно внедрять инновации на этой границе. В этом смысле ИИ — не угроза, а катализатор, помогающий нам заново открыть для себя уникальную ценность человека.

4.3 Прогноз тенденций в сфере труда: анализ рынка труда на 2025–2030 годы

В связи с бурным развитием технологий искусственного интеллекта рынок труда в 2025–2030 годах претерпит беспрецедентные глубокие изменения. Эти изменения заключаются не только в исчезновении определенных рабочих мест, но и в перестройке всей экосистемы занятости. Анализируя текущие тенденции развития технологий, глобальные экономические тенденции и изменения на рынке труда, мы можем очертить основные черты рынка труда в этот ключевой период.

I. Структурные изменения в отраслях

1. Дифференциация традиционных отраслей

Традиционные отрасли претерпят значительную дифференциацию, в результате чего сформируются три различных пути развития:

• **Лидеры цифровой трансформации**: в таких отраслях, как здравоохранение, образование и юриспруденция, организации, успешно интегрировавшие ИИ в основные биз-

нес-процессы, получат значительное конкурентное преимущество. В этих сферах возникнет огромный разрыв в доходах между «цифровой элитой» и «традиционными специалистами».

• **Отрасли с премией за человеческий фактор**: определенные традиционные отрасли получат неожиданную премию благодаря особенностям «человеческого контакта», например, в сфере высококлассной ресторанной индустрии, ремесел, тематического туризма и персонализированных услуг. Эти сферы станут «убежищем» для занятости, и в них будет наблюдаться рост уровня заработной платы, превышающий ожидания.

• **Отрасли, подверженные быстрому сокращению**: традиционные отрасли, характеризующиеся высокой степенью автоматизации и легко поддающиеся стандартизации, столкнутся с быстрым сокращением, например, базовая бухгалтерия, ввод данных, перевод текстов и т. д. Ожидается, что к 2030 году количество рабочих мест в этих сферах сократится на 60–75 %.

2. Взрывной рост новых отраслей

В то же время в период 2025–2030 годов ряд новых отраслей переживет бурный рост:

• **Отрасль управления ИИ и этики ИИ**: по мере распространения применения ИИ профессиональные услуги, связанные с этикой, безопасностью и управлением ИИ, станут новой высокооплачиваемой сферой. Ожидается, что к

2030 году в мире потребуется более 500 тысяч экспертов по этике и управлению ИИ.

• **Отрасль оптимизации взаимодействия человека и машины**: консалтинговые услуги, специализирующиеся на разработке и оптимизации процессов взаимодействия человека и машины, станут быстрорастущей сферой. Эта область будет объединять инженерию, психологию и дизайнерское мышление, создавая совершенно новые карьерные траектории.

• **Цифровое здравоохранение и телемедицина** : ожидается, что эта отрасль будет расти со среднегодовым темпом 28%, создавая большое количество междисциплинарных вакансий, таких как аналитик данных в сфере здравоохранения, координатор телемедицины и т. д.

• **Индустрия эмоциональной экономики**: бурно развиваться будут отрасли, ориентированные на обеспечение эмоциональной связи, чувства принадлежности к сообществу и идентичности, например, управление цифровыми сообществами и услуги эмоциональной поддержки.

II. Перестройка структуры занятости

1. Перестройка форм занятости

Традиционные отношения полной занятости будут подвергаться дальнейшей деконструкции; по прогнозам, к 2030 году:

• Более 45 % специалистов по всему миру будут использовать модель «комбинированной карьеры», одновременно

занимаясь работой, приносящей доход из нескольких источников.

• Более 65 % работников умственного труда будут работать удаленно, по крайней мере, часть времени, а прямая связь между географическим положением и уровнем заработной платы значительно ослабнет.

• Работа над проектами станет доминирующей, а создание и расформирование временных команд для конкретных проектов станет нормой, заменив структуру постоянных команд.

2. Сокращение продолжительности профессиональной карьеры

Технологические изменения ускорят сокращение продолжительности трудовой жизни:

• К 2030 году 65 % рабочих задач будут значительно отличаться от тех, что были в 2025 году, что потребует от работников постоянного обновления навыков.

• Специалистам потребуется каждые 3–5 лет осуществлять существенную профессиональную переориентацию или перепрофилирование, и «обучение на протяжении всей жизни» превратится из лозунга в необходимое условие выживания.

• Профессиональный путь изменится с «лестничного продвижения» на «сетевое развитие», при этом горизонтальная мобильность и расширение навыков станут важнее вертикального продвижения.

3. Поляризация рынка труда

На рынке труда будет наблюдаться более выраженная тенденция к поляризации:

• **Суперталанты**: специалисты, владеющие редким набором навыков, способные тесно взаимодействовать с ИИ и обладающие межкультурным влиянием, будут получать сверхвысокую отдачу, а темпы роста их доходов значительно превысят уровень инфляции и рост ВВП.

• **Поставщики стандартизированных услуг**: специалисты, занимающиеся работой, которую можно оптимизировать с помощью алгоритмов или частично автоматизировать, будут сталкиваться с постоянным давлением на заработную плату и нестабильностью занятости.

• **Работники сферы ухода**: спрос на работу, связанную с удовлетворением базовых потребностей человека (например, уход за пожилыми людьми, воспитание детей), останется стабильным, однако акцент в этой сфере сместится с «предоставления услуг» на «эмоциональную связь и сопереживание».

III. Переоценка ценности навыков

1. Набор навыков с высокой надбавкой

К 2030 году следующие наборы навыков будут пользоваться значительной рыночной премией:

• **Умение взаимодействовать с ИИ**: способность точно формулировать задачи, разрабатывать подсказки и оценивать качество результатов ИИ станет ключевым конкурент-

ным преимуществом во всех отраслях. Ожидается, что зарплата специалистов, владеющих навыками взаимодействия с ИИ на высоком уровне, будет на 35–50 % выше, чем у их коллег.

• **Системное мышление** в **сложных системах**: способность понимать системные взаимосвязи, выявлять точки влияния и прогнозировать вторичные эффекты в условиях высокой взаимосвязанности и неопределенности станет обязательным навыком для руководителей высшего звена и консультантов.

• **Социальный интеллект и формирование влияния**: способность укреплять доверие в цифровой среде, управлять эмоциональными динамиками и выстраивать эффективные отношения сотрудничества станет дефицитным ресурсом.

• **Этическое принятие решений и оценка ценностей**: способность принимать решения в «серых зонах», обеспечивающие баланс интересов всех сторон, а также разрешать конфликты ценностей станет ключевым требованием к высшему руководству.

2. Навыки, теряющие ценность

Напротив, следующие навыки столкнутся с системной девальвацией:

• **Процедурный анализ**: такие виды деятельности, как анализ данных на основе фиксированных правил, проведение маркетинговых исследований и построение финансовых

моделей, будут в значительной степени автоматизированы.

• **Создание контента средней сложности**: такие области, как деловое письмо, базовый дизайн и программирование начального уровня, будут в значительной степени заменены генеративным ИИ.

• **Посредничество в сфере информации**: традиционные функции по сбору, систематизации и передаче информации будут заменены ИИ-помощниками.

• **Исполнительное управление**: должности среднего звена, ориентированные на надзор, координацию и отслеживание, будут в значительной степени заменены программным обеспечением для совместной работы и инструментами автоматизации.

IV. Неравномерность регионального развития

Трансформация рынка труда, обусловленная ИИ, приведет к значительной региональной дифференциации в глобальном масштабе:

1. Повторная концентрация глобальных инновационных центров

• Ожидается, что к 2030 году 75 % высокооплачиваемых рабочих мест, связанных с ИИ, будут сосредоточены в 20 городских регионах, образуя новые «суперузлы».

• Эти инновационные центры будут привлекать лучших специалистов со всего мира, создавая цикл положительной обратной связи и увеличивая разрыв в развитии с другими регионами.

• Если традиционные промышленные центры не смогут успешно трансформироваться в инновационные хабы, им грозит серьёзная утечка кадров и экономический спад.

2. Эффект перераспределения сил благодаря удаленной работе

Удаленная работа откроет новые возможности для некоторых регионов:

• Второ- и третьестепенные города, отличающиеся высоким качеством жизни, культурной привлекательностью и развитой инфраструктурой, будут привлекать «цифровых кочевников» к переезду, формируя новые творческие сообщества.

• Компании, ориентированные на удаленную работу, смогут привлекать более разнообразный глобальный кадровый резерв, что снизит давление конкуренции за таланты в инновационных центрах.

• Однако разрыв в развитии цифровой инфраструктуры между различными регионами станет новым источником неравенства.

V. Стратегии адаптации и рекомендации

Перед лицом радикальных изменений на рынке труда в 2025–2030 годах отдельные лица и организации должны применять следующие стратегии адаптации:

1. Стратегии адаптации для отдельных лиц

• **Развитие «Т-образной» структуры навыков**: одновременное владение одной глубокой профессиональной спе-

циализацией и несколькими междисциплинарными навыками для повышения профессиональной устойчивости.

• **Наращивание личного капитала влияния**: создание личного бренда и укрепление влияния посредством создания контента, участия в сообществах и построения профессиональных сетей.

• **Инвестируйте в метакогнитивные навыки**: развивайте умение «учиться учиться» и создайте личную систему быстрого освоения новых знаний и навыков.

• **Развитие комбинированной структуры доходов**: одновременное развитие разнообразных источников дохода, таких как постоянная работа, фриланс-проекты, цифровые продукты и пассивный доход.

2. Стратегии адаптации организации

• **Перестройка организации работы**: разбиение рабочих процессов на этапы, «управляемые ИИ», и этапы, «управляемые человеком», с целью оптимизации эффективности взаимодействия человека и машины.

• **Создание механизма обмена навыками**: формирование внутреннего рынка талантов, поддержка перемещения сотрудников между различными проектами и подразделениями, ускорение обновления навыков.

• **Переход к управлению, ориентированному на результаты**: уменьшение акцента на затратах времени и контроле процессов, усиление оценки результатов и создания ценности.

• **Инвестирование в культуру непрерывного обучения**: интеграция обучения в рабочий процесс, а не рассмотрение его как дополнительной деятельности; поддержка экспериментального и адаптивного обучения.

Заключение: определенность в условиях неопределенности

Рынок труда в 2025–2030 годах будет переходным периодом, полным неопределенности: темпы технологических изменений могут превзойти ожидания или, напротив, замедлиться из-за социального и политического сопротивления. Однако в этой неопределенности есть несколько определенных моментов:

во-первых, граница между стандартизацией и индивидуализацией будет постоянно перестраиваться; во-вторых, ценность межличностного взаимодействия и эмоциональной связи значительно возрастет; в-третьих, способность к адаптации и обучению станет ключевым конкурентным преимуществом, превосходящим конкретные навыки.

В этот переходный период наибольший риск заключается не в том, что вас заменит ИИ, а в том, что вы будете придерживаться устаревших моделей профессионального развития. Те, кто сможет принять изменения, переосмыслить свою ценность и активно развивать новые навыки, отвечающие требованиям времени, не только выживут в ходе этих преобразований, но и будут процветать.

4.4 Самооценка: индекс риска замены вашей рабо-

ты искусственным интеллектом

I. Критерии оценки риска

(Сначала выберите соответствующий отраслевой тег в соответствии с вашим типом профессии, а затем оцените каждый аспект по шкале от 1 до 10 баллов. 1 балл означает «высокий риск замены», 10 баллов — «низкий риск замены»)

Выбор отраслевой категории (влияет на вес критерия)

Производство / Производственные профессии Сфера услуг / Обслуживание клиентов Творческие профессии / Создание контента Профессиональное консультирование / Интеллектуальные услуги Технологические исследования и разработки / ИТ

Аспект 1: Повторяемость и предсказуемость (вес: производство 25 % / сфера услуг 20 % / творческая деятельность 15 % / консалтинг 15 % / техническая деятельность 20 %)

Основной критерий: являются ли рабочие задачи в высокой степени стандартизированными, а процессы — фиксированными и повторяемыми.

• Признаки высокого риска (1–3 балла):

Ежедневное выполнение повторяющихся задач по фиксированным процессам (например, сборка на конвейере, формирование отчетов по фиксированным шаблонам, ввод стандартизированных данных); параметры и этапы задач остаются неизменными в течение длительного времени, самостоятельная корректировка не требуется.

• Признаки низкого риска (8–10 баллов):

Задачи динамически меняются в зависимости от ситуации (например, обработка непредвиденных запросов клиентов, экстренное реагирование на сложные проблемы); требуется частая корректировка стратегии, фиксированных шаблонов выполнения нет.

Аспект 2: Социальное взаимодействие и эмоциональный интеллект (вес: производственный сектор — 15 % / сфера услуг — 30 % / творческие профессии — 20 % / консалтинг — 25 % / технические профессии — 15 %)

Основной критерий: зависит ли работа от глубокого межличностного взаимодействия, понимания эмоций или установления доверия.

• Признаки высокого риска (1–3 балла):

Общение осуществляется исключительно по стандартизированным сценариям (например, использование шаблонных фраз в автоматизированной службе поддержки, механические телефонные продажи); не требуется понимание эмоций собеседника или установление долгосрочного доверия.

• Признаки низкого риска (8–10 баллов):

Основная работа заключается в эмоциональной поддержке или укреплении доверия (например, психологическое консультирование, коучинг руководителей, поддержание отношений с клиентами); требуется точное восприятие эмоций и гибкое реагирование.

Аспект 3: Творческий подход и уникальные идеи (вес:

производство — 15 % / сфера услуг — 15 % / творческие профессии — 30 % / консалтинг — 25 % / технические профессии — 20 %)

Основное суждение: требует ли работа оригинальных идей, междисциплинарной интеграции или уникального взгляда.

• Признаки высокого риска (1–3 балла):

Создание контента на основе фиксированных шаблонов (например, составление типовых договоров, базовая верстка текста и изображений); творчество основано на подражании, а не на оригинальности.

• Признаки низкого риска (8–10 баллов):

Требуется выработка оригинальных идей или решений (например, планирование стратегии бренда, разработка межотраслевых инновационных решений); зависимость от уникального опыта или эстетических суждений.

Аспект 4: Физическое взаимодействие и адаптация к окружающей среде (вес: производство — 30 % / сфера услуг — 15 % / творческие профессии — 10 % / консалтинг — 10 % / технические профессии — 15 %)

Основной критерий: требует ли работа тонкой ручной работы, адаптации к сложным условиям или восприятия физического пространства.

• Признаки высокого риска (1–3 балла):

Выполнение повторяющихся физических задач в структурированной среде (например, работа на автоматической про-

изводственной линии, доставка по фиксированному маршруту); мало переменных в окружающей среде, не требуется импровизированных корректировок.

• Характеристики низкого риска (8–10 баллов):

Зависимость от тонких ручных навыков или адаптации к сложной среде (например, хирургические операции, ремонт прецизионного оборудования, руководство строительными работами на открытом воздухе); необходимость оперативного реагирования на непредвиденные изменения в физическом пространстве.

Аспект 5: Техническая сложность и глубина специализации (вес: производство — 15 % / сфера услуг — 20 % / творческие отрасли — 25 % / консалтинг — 25 % / технические отрасли — 30 %)

Основной критерий: зависит ли профессиональная деятельность от неявного опыта, быстрых итераций или глубоких профессиональных накоплений.

• Признаки высокого риска (1–3 балла):

Знания стандартизированы и обновляются медленно (например, базовые административные процессы, работа с фиксированным программным обеспечением); не требуется постоянного изучения новых теорий или технологий.

• Признаки низкого риска (8–10 баллов):

Опираются на многолетний накопленный неявный опыт (например, диагностика сложных случаев, настройка высокотехнологичного оборудования); профессиональная об-

ласть быстро развивается, что требует постоянного углубленного обучения.

II. Методика расчета индекса риска

Шаг 1: Расчет базовой оценки

Рассчитать средневзвешенную оценку в соответствии с весами параметров, соответствующих отраслевым меткам:

Базовый балл = (оценка по параметру 1 × вес 1) + (оценка по параметру 2 × вес 2) + (оценка по параметру 3 × вес 3) + (оценка по параметру 4 × вес 4) + (оценка по параметру 5 × вес 5)

Дополнительные пояснения по весам отраслевых сегментов (для подтипов ключевых отраслей)

Корректировка для подкатегорий сферы услуг:

- Стандартизированные услуги (например, фаст-фуд, базовая клиентская поддержка): вес показателя «Повторяемость и предсказуемость» (показатель 1) — 25 %, вес показателя «Социальное взаимодействие и эмоциональный интеллект» (показатель 2) — 25 %;

- Индивидуализированные услуги (например, психологическое консультирование, услуги высококлассных дворецких): вес «Социальное взаимодействие и эмоциональный интел » (параметр 2) повышен до 40 %, вес «Творческий подход и уникальные идеи» (параметр 3) — 25 %;

Корректировка подкатегорий творческих профессий:

- Реализация контента (например, базовые тексты, дизайн шаблонов): вес показателя «Творчество и уникальные

идеи» (параметр 3) — 20%, вес показателя «Повторяемость и предсказуемость» (параметр 1) — 30%;

- Креативная стратегия (например, позиционирование бренда, построение сюжета): креативность и уникальные идеи (критерий 3) — вес 40 %, техническая сложность и глубина экспертизы (критерий 5) — вес 25 %.

Второй этап: расчет динамической корректировки баллов (20 % от общего балла)

Добавление факторов динамической корректировки в реальном времени с учётом влияния технологий искусственного интеллекта (ИИ) для более точного отражения скорости технологической итерации:

Уровень проникновения ИИ-инструментов (1–5 баллов):

1 балл: в отрасли практически не используются инструменты ИИ (например, традиционные ремесла)

5 баллов: ИИ-инструменты получили широкое распространение (например, в написании текстов, базовом дизайне)

Степень цифровизации задач (1–5 баллов):

1 балл: результаты работы трудно преобразовать в данные (например, импровизация, психологическое консультирование)

5 баллов: весь рабочий процесс можно зафиксировать в виде данных (например, анализ данных, стандартизированное обслуживание клиентов)

Оценка динамической корректировки = (оценка за

уровень проникновения инструментов ИИ + оценка за степень оцифровки задач) × 2

Шаг 3: Расчет общего индекса риска

Общий индекс риска = базовые баллы × 80 % + баллы динамической корректировки

Интерпретация диапазонов риска

Общий индекс риска	**Уровень риска**	**Типичные примеры профессий**	**Основные стратегии реагирования**
1–3 балла	Чрезвычайно высокий риск (Красная тревога)	Операторы по вводу данных, младшие бухгалтеры, рабочие конвейера	В течение 3 месяцев освоить инструменты для совместной работы с ИИ (например, автоматизацию Excel, роботов-процессуалов) и переквалифицироваться в «тренера по ИИ» или «специалиста по оптимизации процессов».
3–5 баллов	Высокий риск (Желтый уровень опасности)	Копирайтеры среднего уровня, аналитики по стандарти-	

зированной отчетности, специалисты по обслуживанию клиентов

В течение 6 месяцев углубить знания в области комбинированных навыков «ИИ + профессиональная специализация» (например, корректировка контента с помощью ИИ, интерпретация аналитических данных), сократив долю чисто исполнительных задач.

5–7 баллов

Средний риск

(Синий уровень опасности)

Менеджер по продукту, обычный учитель, начинающий программист

Усилить «ценности, присущие только человеку» (понимание потребностей пользователей, эмоциональная связь), повысить эффективность с помощью инструментов искусственного интеллекта и сосредоточиться на стратегической работе.

7–10 баллов

Низкий риск

(зеленый уровень безопасности)

Психотерапевт, креативный директор, хирург

Использовать ИИ как инструмент повышения эффективности, сосредоточиться на таких высокоценных аспектах, как «стратегическое принятие решений», «эмоциональный

резонанс» и «оригинальные идеи», создавая барьеры, которые невозможно преодолеть.

Пример расчёта (на примере «Креативная сфера — сценарии для коротких видео»)

Отраслевой тег: креатив / создание контента (веса параметров: параметр 1 = 15 %, параметр 2 = 20 %, параметр 3 = 30 %, параметр 4 = 10 %, параметр 5 = 25 %)

Оценки по параметрам: параметр 1 = 3 балла (высокая степень повторяемости), параметр 2 = 6 баллов (средний уровень взаимодействия), параметр 3 = 5 баллов (частичная оригинальность), параметр 4 = 8 баллов (низкие физические требования), параметр 5 = 4 балла (стандартизация знаний)

Базовые баллы = (3 × 15 %) + (6 × 20 %) + (5 × 30 %) + (8 × 10 %) + (4 × 25 %) = 0,45 + 1,2 + 1,5 + 0,8 + 1 = 4,95 балла

Очки динамической корректировки: степень проникновения ИИ-инструментов = 5 баллов, степень цифровизации задач = 4 балла → (5+4)×2=18 баллов

Общий индекс риска = 4,95 × 80 % + 18 × 20 % ≈ 3,96 + 3,6 = 7,56 баллов → средний риск (синий уровень предупреждения).

III. Стратегии перебалансировки рисков

Независимо от вашей текущей оценки риска, следующие стратегии помогут вам снизить риск замены ИИ и повысить профессиональную устойчивость:

1. Развитие «незаменимых» навыков

Эти навыки представляют собой уникальные преимущества человека, которые ИИ сложнее всего имитировать:

• Эмпатия и эмоциональная связь: глубокое понимание эмоциональных потребностей других людей и установление подлинных связей

• Ценностные суждения и этическое принятие решений: принятие решений в неоднозначных ситуациях с учетом интересов всех сторон

• Творческое формулирование проблем: выявление и определение еще не осознанных проблем и возможностей

• Междисциплинарная интеграция: объединение, казалось бы, не связанных между собой областей знаний для формирования новых идей

• Адаптивное обучение: способность быстро осваивать новые концепции и навыки

2. Оптимизация взаимодействия человека и машины

Перестройка рабочих процессов для достижения взаимодополняемости преимуществ человека и машины:

• Позиционируйте себя как «командира ИИ», а не как «конкурента ИИ»

• осваивает навыки инженерии подсказок (Prompt Engineering) для точного управления результатами работы ИИ

• сосредоточивается на оценке качества результатов ИИ, понимании контекста и определении стратегического на-

правления

• передает рутинные задачи ИИ, а освободившееся время направляет на творческую деятельность и общение

3.: трансформация профессиональной ориентации

Активное переориентирование своей профессиональной роли:

• Переход от обработчика информации к создателю смысла

•: от прикладного специалиста к специалисту по формулировке задач

•: от исполнителя к координатору сотрудничества и интерпретатору смыслов

•: от поставщика профессиональных навыков к создателю доверия и поддерживающему отношения

Целевые пути повышения компетенций (соответствующие уровню риска)

Аспекты с низкой оценкой

Задачи для быстрого повышения уровня за 30 дней

Рекомендуемые инструменты

Социальное взаимодействие и эмоциональный интеллект

1 раз в неделю «упражнение на глубокое слушание» (запишите 3 невысказанные потребности собеседника)

Практическое руководство «Ненасильственное общение»

Творчество и уникальные идеи

Ежедневно по 15 минут «междисциплинарных ассоциаций» (например, оптимизация коммуникации на работе с помощью подхода из сферы ресторанного бизнеса)

Записная книжка для творческих ассоциаций

Техническая сложность и профессиональная глубина

Внимательное изучение одного передового отраслевого отчета и выделение 3 тенденций, которым пока не уделяется должного внимания

База данных отраслевых отчетов (например, iResearch, 36Kr)

IV. Анализ примеров: карта карьерной трансформации

Пример 1: Путь трансформации традиционного бухгалтера

Текущая ситуация с высоким риском:

• Работа в основном состоит из стандартизированных бухгалтерских операций и составления отчетности

• Сильная зависимость от фиксированных правил и процессов

• Взаимодействие с клиентами в основном сводится к обсуждению данных и результатов

Путь трансформации:

• Шаг 1: Освоить передовые инструменты ИИ для бухгалтерского учета и стать экспертом по их использованию

• Шаг 2: Развивайте навыки финансового консультанта, сосредоточившись на объяснении стратегического значения цифр

• Шаг 3: Накопить междисциплинарные знания (например, отраслевая специализация, законодательство, инновации в бизнес-моделях)

• Шаг 4: Перейти к роли «бизнес-партнера» и участвовать в принятии стратегических решений компании

Должности с низким уровнем риска: консультант по финансовой стратегии, эксперт по трансформации бизнеса, финансовый коуч

Пример 2: Путь трансформации контент-креаторов

Текущая ситуация со средним уровнем риска:

• Основная работа заключается в стандартизированном создании контента (копирайтинг, базовый дизайн и т. д.)

• Творческий процесс относительно шаблонный, опирается на устоявшиеся модели

• Взаимодействие с клиентами в основном сосредоточено на конкретных требованиях к контенту

Путь трансформации:

• Шаг 1: Освоить инструменты генерации контента на основе ИИ и передать базовое творчество ИИ

• Шаг 2: Развитие глубокого понимания отрасли и уникального творческого видения

• Шаг 3: Сформировать личный стиль и укрепить влияние бренда

• Шаг 4: Переход в сферу креативной стратегии и разработки концепций

Целевые должности с низким уровнем риска: директор по креативной стратегии, архитектор брендовых историй, креативный консультант по кроссмедийным проектам

V. План действий по самооценке

Выполните следующие шаги, чтобы разработать индивидуальный план адаптации к карьере в эпоху ИИ:

• **Шаг 1: Оценка рисков**: рассчитайте индекс риска замены вашей текущей профессии ИИ в соответствии с вышеуказанными критериями

• **Шаг 2: Анализ компетенций**: оцените свои сильные и слабые стороны в измерении «недосягаемых» компетенций

• **Шаг 3: Анализ отрасли**: изучите тенденции развития ИИ и перспективы его применения в вашей отрасли

• **Шаг 4: Составьте план действий на 30/60/90 дней:**

Цели на 30 дней:

• Освоить 3–5 инструментов ИИ, актуальных для вашей отрасли

• Уделять не менее 5 часов в неделю изучению новых навыков

• Определить и зафиксировать наиболее незаменимые этапы рабочего процесса

Цель на 60 дней:

• Перестроить рабочий процесс, перенаправив 20 % времени с задач, поддающихся автоматизации, на высокоцен-

ные виды деятельности

• Создать сеть профессиональных контактов, еженедельно добавляя 2–3 ценных знакомых

• Начать междисциплинарные обучающие проекты

Цели на 90 дней:

• Определить направление долгосрочной карьерной переориентации

• Создать личный бренд, демонстрирующий профессиональное влияние

• Разработать как минимум один инновационный проект или набор навыков

Помните: ИИ заменяет не профессии, а задачи. Те, кто сможет передать рутинную работу ИИ и одновременно развивать уникальные человеческие преимущества, не только выживут в эпоху ИИ, но и смогут с помощью технологий достичь беспрецедентного карьерного роста и создать беспрецедентную ценность.

Список доступных для обычных людей инструментов ИИ (сгруппированных по сценариям использования)

Сценарий	**Набор инструментов**	**Основная ценность**
Создание контента		

ChatGPT (первый черновик) + Grammarly (корректура)

Сокращение времени на создание текстов более чем на 50%

Анализ данных

Feigua Data (отраслевые тенденции) + базовые навыки работы с Tableau

Создание визуальных отчетов без программирования для оценки перспектив рынка

Повышение эффективности

Notion (база знаний) + Zapier (автоматизация)

Сокращение повторяющихся операций на 80% (например, автоматическая синхронизация данных)

Конечно, помимо перечисленных здесь инструментов, со временем будет появляться множество новых инструментов на базе ИИ. Все, что вам нужно сделать, — это спросить ChatGPT или другой инструмент на базе ИИ, какие инструменты на рынке сейчас являются самыми новыми и эффективными, попросить ИИ составить их список, и начать их использовать.

Анонс следующей главы: ИИ может заменить рутинную работу, но ему сложно воспроизвести эмоциональную связь, творческий потенциал и уникальное очарование человека. Когда технологии берут на себя стандартизированный труд,

«мягкие преимущества», связанные с человеческой сущностью, становятся новыми источниками роста благосостояния. Пятая глава будет посвящена «экономической ценности человеческого очарования» и проанализирует, как эмоциональная связь, самовыражение и глубокое общение превращаются в незаменимую экономическую ценность.

Анонс следующей главы: ИИ может заменить рутинную работу, но ему сложно воспроизвести эмоциональную связь, творческий потенциал и уникальное очарование человека. По мере того как технологии берут на себя стандартизированный труд, эти «мягкие преимущества», связанные с человеческой сущностью, становятся новыми источниками роста благосостояния. В пятой главе мы сосредоточимся на «экономической ценности человеческого очарования» и проанализируем, как эмоциональная связь, самовыражение и глубокое общение превращаются в незаменимую экономическую ценность.

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.