

деловая  
игра

**ПОСТРОЙ  
КОМПАНИЮ  
/ ПРОДАЙ  
КОМПАНИЮ**

## Зачем создана игра?

Ответ № 2

Пять параллельных миров за один день

автор: Анна Елашкина

Игра **ПостройКомпаниюПродай-Компанию** идет два года. Более трех тысяч человек с разным успехом попробовали себя в игре. Как это бывает у предпринимателей, ответ на вопросы, зачем сделана игра и как она устроена, можно дать только спустя какое-то время. В этом тексте авторы игры пробуют дать ответ на второй вопрос.

**ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП, ЗАЛОЖЕННЫЙ В ИГРУ, ТАКОВ: ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ВЫБРАТЬ СЕБЕ МИР, В КОТОРОМ ГОТОВ ЖИТЬ И РАБОТАТЬ.**

В этом нет фантазерства: только сознательное отношение к выбору своего мира обеспечивает не-иллюзорность деятельности. Сложность выбора состоит в том, что одновременно в одном месте и даже

для одного и того же человека существует вовсе не один, а гораздо больше миров с разным укладом, с разным набором позиций и с разными базовыми процессами. Это путает, приводит к конфликтам и неоправданным ожиданиям. Поэтому человек может и должен в своей деятельности разделять эти разные миры. Функция игры – это карта, навигация по разным мирам.

### УРОВЕНЬ 1. МИР БЕСПЕЧНЫХ ИЗОБРЕТАТЕЛЕЙ

Большинство его жителей дружно трудятся.

*НА ВОПРОС «ЗАЧЕМ Я ЧТО-ТО ДЕЛАЮ?» ЯВНОГО ОТВЕТА НЕТ. ОТВЕТ ЗАМЕЩЕН ИНТЕРЕСОМ ИЛИ ЛЮБОпытСТВОМ – БАЗОВЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ ЭТОГО МИРА.*

Решения принимаются коллективно, и это коллективное принятие решений переживается как настоящая свобода и справедливость.

**ЭТОТ МИР СУЩЕСТВУЕТ ВНЕ КАКИХ-ЛИБО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ. ЖИТЕЛИ ЭТОГО МИРА СЧИТАЮТ ЧТО, ПО БОЛЬШОМУ СЧЁТУ, РЕСУРСЫ И ВРЕМЯ БЕСКОНЕЧНЫ.**

Их может не хватать кому-то лично в данный конкретный момент, но в целом «мировой резервуар» не имеет границ. Можно легко найти представителей этого мира в разных местах — от школьного кружка моделирования до академии наук.

*ЭТОТ МИР НИКАКОГО ОТНОШЕНИЯ К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ НЕ ИМЕЕТ. ОПЫТНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВЕЖЛИВО ОБХОДЯТ ЕГО СТОРОНОЙ. ХОТЯ В НЕМ ОЧЕНЬ МНОГО РАЗНЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ ШТУЧЕК.*

**Представители этого мира – люди типажа Леонардо Да Винчи, всякого рода «кулибины».**

Изобретательство, креативность, часто глубокое знание некоторых научно-инженерных областей очень привлекательны для многих наших современников, так же как это было пятьсот или тысячу лет назад. Наша цивилизация все еще может себе позволить оплачивать существование этого мира<sup>1</sup>.

### УРОВЕНЬ 2. МИР КОНСТРУКТОРСКИХ БЮРО

Чтобы быть совсем понятными, назовем его «миром советских шарашек». Этот мир гораздо более организован, чем мир свободных изобретателей. Его населяют инженеры, которые обладают базовыми инженерными функциями: читать и, главное, понимать техническое задание.

<sup>1</sup> Заметим, что самый яркий представитель этого типа людей, Леонардо Да Винчи, в подавляющем числе случаев не заканчивал свои изобретения используемым продуктом и не вписывался в графики заказов на росписи и на картины. Никакого дела с ним иметь по большому счету было нельзя. Но это никак не отменяет его особую роль в истории науки и техники.



Цель этих инженеров — достичь определённого результата в границах определённого времени.

**ПОЭТОМУ НА ПЕРВОМ ПЛАНЕ В ЭТОМ МИРЕ ВЫХОДИТ ВОПРОС ДИСЦИПЛИНИРОВАННОСТИ: НАДО СУМЕТЬ СДЕЛАТЬ ВОВРЕМЯ ТО, ЧТО ТЕБЕ ПОРУЧИЛИ.**

Жители этого мира в экономических отношениях участвуют опосредованно.

*ЭКОНОМИКА К НИМ «ПРИЛЕТАЕТ В МАЛЕНЬКУЮ ФОРТОЧКУ» В ВИДЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ, В КОТОРОМ НАПИСАНЫ СРОКИ И СУММА, КОТОРУЮ ОНИ ПОЛУЧАТ.*

Сущность этих денег ближе всего к призам на конкурсах, которые проводят крупные игроки реальных индустрий.

**Поскольку экономика не интересует жителей этого мира и даже воспринимается ими слегка негативно, как торгашество, то особой ценностью для инженеров обладает качество сделанного ими решения.**

Именно это становится их собственным внутренним мерилем истины и блага. Поэтому оказаться в шарашке по большому счёту не страшно: там дадут сложное задание и возможность работать.

Предпринимателю в реальной жизни часто приходится иметь дело с жителями этого мира. И зарплата — это единственная экономическая сущность, которая имеет место в мире КБ. Вся прекрасная самоорганизация инженера из КБ превращается в ничто при попытке вытащить его в мир деловых отношений. К сожалению, это бывает слишком неожиданно для неопытного предпринимателя<sup>2</sup>.

### **УРОВЕНЬ 3. МИР ГАРАЖНЫХ СТАРТАПЕРОВ**

С первого взгляда — это чудесный, прекрасный мир, в котором много надежд и азарта. Численность его жильцов постоянно растёт — ведь истории успеха очень популярны. Его многочисленные герои рассказывают нам через всевозможные информационные ресурсы про то, как круто быть предпринимателем.

На деле они, называющие себя предпринимателями, впервые в своей жизни сталкиваются с экономикой. Впервые — поскольку никто из них ни одного бизнеса ещё не создал, даже если рассказывает обратное.

**ЭКОНОМИКА ПРИХОДИТ К СТАРТАПЕРАМ ЧЕРЕЗ СЕБЕСТОИМОСТЬ ТОГО, ЧТО ОНИ ПЫТАЮТСЯ ДЕЛАТЬ, И ЧЕРЕЗ НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛЯРНОЙ, ВОСПРОИЗВОДИМОЙ РАБОТЫ.**

*НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛЯРНО ПЛАТИТЬ ПО СЧЕТАМ УБИВАЕТ. НЕГАРАНТИРОВАННОСТЬ УСПЕХА — ДЕЙСТВУЕТ НА НЕРВЫ. НЕВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРЕПОРУЧИТЬ КОМУ-ЛИБО ПРИНЯТИЕ КЛЮЧЕВЫХ РЕШЕНИЙ — ДОВОДИТ ДО ОТЧАЯНИЯ.*

Те, кто назовут себя «предпринимателями» для преодоления страха и переживаний, часто «гоняют мяч кучей» — создают одну компанию на всех. Страшно же бросить всё и начать стартапить: у них нет зарплаты, никто не хочет оплачивать их походы в кафе или аренду жилья.

Такая «коммунальная» деятельность существенно искажает экономику молодых компаний. Например, когда пятеро предпринимателей нанимают одного инженера и считают, что цена продукта, себестоимость продукта — это себестоимость работы инженера. Конечно, они обманывают и себя, и своих потенциальных покупателей. Они должны посчитать, в том числе, затраты на самих себя за ведение разработки и организационной деятельности.

<sup>2</sup> Обожаемого и ненавидимого Илона Маска можно легко спутать с хорошим инженером. Его речь испещрена инженерными сюжетами. И иногда кажется, что вот именно инженер, Главный Инженер, их американский Король, добавив много пиара и шумихи, делает заводы и запускает ракеты. Прodelав несложные выкладки, можно легко получить ответ опытных предпринимателей — «нет, это не так».



Наверное, самое неприятное искажение — взять инженера с обещанием опциона от продажи компании или от прибыли. Хотя это кажется таким очевидным решением для жителей других миров: «в реальной жизни все так делают», «мы сокращаем издержки и снижаем риски», «мы мотивируем сотрудника и укрепляем командный дух». В игре правила запрещают это делать, но не было ещё игры, где не нашлись бы способы обойти этот запрет. В результате скрытый собственник компании работает за копейки, что резко искажает реальную себестоимость продукта. И даже в игре жёсткий вопрос «будете ли продолжать работать за эти деньги дальше без бонусов?» заставляет таких признать, что не будут. Существенная часть новых жильцов осуществляет мнимое действие — *wantrepreneurship*. Мнимое в том смысле, что они выдают своё действие за реальное. Серийные предприниматели из Кэмбриджа ввели этот термин, массово столкнувшись с этим мнимым действием, и назвали его — «хочу быть предпринимателем». Взрослые компании, ищущие поставщиков, с рисками продираются через эти искажения мотиваций и экономики молодых стартапов.

**А В ЦЕЛОМ ЖЕ – ЭТО ОЧЕНЬ ВЕСЁЛЫЙ И ЖИЗНЕРАДОСТНЫЙ МИР. У СТАРТАПЕРОВ ЯСНО ВИДНА БАЗОВАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ – НАСТОЙЧИВОСТЬ. НО ТОЛЬКО ДО ТЕХ ПОР, ПОКА У ТЕХ, КТО ЗАНИМАЕТСЯ ГАРАЖНЫМ СТАРТАПЕРСТВОМ, ЕСТЬ ИЛЛЮЗИЯ ПОД НАЗВАНИЕМ «РЫНОК».**

*В КАКОЙ-ТО МОМЕНТ РЫНОК ИСЧЕЗАЕТ. ИСЧЕЗАЕТ НЕ ПОТОМУ, ЧТО ЭТО ИГРОВОЙ ХОД, А ПОТОМУ ЧТО ДЕ-ФАКТО ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НИКАКОГО РЫНКА ИСХОДНО НЕ СУЩЕСТВУЕТ.*

**Ну, или по-другому: предприниматель – это и есть человек, который что-то делает, в результате чего рынок складывается.**

#### **УРОВЕНЬ 4. МИР ПОСРЕДНИКОВ И ПРОДАВЦОВ РЕСУРСОВ**

На этом уровне игры полностью исчезает внешний заказчик на продукцию.

**ЧТО ДЕЛАТЬ, КОГДА ИСЧЕЗАЕТ РЫНОК?  
ВСЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЫЛА ВЫСТРОЕНА  
В НАДЕЖДЕ НА «ЗАКАЗ».**

Четвёртый мир — это реакция на исчезновение организованного извне «рынка». Это то, с чем столкнулись мы или наши родители в начале 90х. Все устойчивые цепочки связей, внутри которых были возможны понятные заказы, либо исчезли совсем, либо очень сильно поределели. Легко жить и делать, когда нам всё время сообщается, что у тебя есть партнер или потенциальный покупатель.

*А НА ЭТОМ УРОВНЕ ИГРЫ БОЛЬШЕ НИКТО НИЧЕГО НЕ СООБЩАЕТ. ДАЖЕ ТЕ ПОДОБИЯ ЦЕПОЧЕК, КОТОРЫЕ СЛОЖИЛИСЬ НА 3М УРОВНЕ, РАЗОРВАЛИСЬ.*

**Когда никто не готов к этой новой ситуации, главным становится процесс приватизации ресурсов и их перепродажи, поскольку это самый простой и понятный вид заработка.**

На каждой игре в этот момент появляются несколько компаний, которые торгуют ресурсами: шариками, комплектующими, иногда людьми — сдают инженеров в аренду, так как люди тоже оказываются бесхозными. Много труда не надо, чтобы охранять и продавать ресурс. И много труда не надо, чтобы посредничать, т.е. где-нибудь чье-нибудь покупать и кому-нибудь что-нибудь продавать. Разрывы всегда есть, и можно на этом сыграть.

**В МИРЕ ПОСРЕДНИКОВ ЭКОНОМИЧЕСКИ ВОСПРОИЗВОДИМЫХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЕЙ НЕ ВОЗНИКАЕТ. А ЗНАЧИТ, В НИХ НЕВОЗМОЖНО ПРОИНВЕСТИРОВАТЬ:**



ведь любой ресурс конечен и завтра доход от продажи захваченного ресурса будет гарантированно меньше, чем сегодня.

### Проинвестировать можно только в то, что воспроизводится.

«Умные деньги», инвестиционные капиталы приходят только в то, что имеет устойчивую логику наращивания добавленной стоимости. Поэтому и в 90х в нашей стране, и в игре на четвертом уровне инвесторы появляются, но работать им фактически не с кем.

*ИГРОКИ, КОТОРЫЕ НЕ СДАЮТСЯ НА ЭТОМ УРОВНЕ, ОБЛАДАЮТ КОМПЕТЕНЦИЕЙ, КОТОРАЯ ПО-АНГЛИЙСКИ ЗВУЧИТ КАК META-MOTIVATION И НЕ ДО КОНЦА УДАЧНО ПЕРЕВОДИТСЯ НА РУССКИЙ КАК «САМО-МОТИВАЦИЯ». ЭТО СПОСОБНОСТЬ ПРОДОЛЖАТЬ ОСМЫСЛЕННЫЕ ДЕЙСТВИЯ, КОГДА НИКАКИХ ВНЕШНИХ ПРИЧИН, ЗАДАЮЩИХ ЯВНЫЙ СМЫСЛ ЭТИМ ДЕЙСТВИЯМ, УЖЕ НЕТ.*

Резкое исчезновение внешнего заказа обескураживает, злит, ставит в тупик, толкает к эскапизму. Отсутствие денег на жизнь только кажется серьезной мотивацией, а на деле часто приводит к необратимому дауншифтингу.

Игроки, нашедшие ход на торговлю ресурсами и посредничество, так же как и их коллеги из реального мира, адекватны в смысле заработка.

**Но и те, и другие просто не верят, что бывает совершенно иной тип бизнесов и другие базовые процессы в экономике. Слово одно, но продажа приватизированного ресурса или товара с накруткой – это совсем не то, что продажа технологического продукта.**

**НЕАДЕКВАТНОСТЬ ЖИТЕЛЕЙ ЭТОГО МИРА СОСТОИТ НЕ В НЕРАЗУМНЫХ ДЕЙСТВИЯХ, А В ТОМ, ЧТО ОНИ СЧИТАЮТ СВОЙ МИР ПОСЛЕДНИМ И ЕДИНСТВЕННЫМ В ЭКОНОМИКЕ.**

**ТОЛЬКО ОЧЕНЬ НЕМНОГИМ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ ЧЕТВЕРТОГО МИРА ПОПЫТКА РАБОТАТЬ С ИНВЕСТИЦИЯМИ, В КОТОРЫЕ ЗАЩИТЫ НОРМЫ НАСТОЯЩИХ БИЗНЕСОВ, ПОЗВОЛЯЕТ ПЕРЕЙТИ НА СЛЕДУЮЩИЙ УРОВЕНЬ И В ДРУГОЙ МИР.**

### УРОВЕНЬ 5. МИР ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Жители этого мира шокируют всех остальных своей установкой на продажу создаваемых ими компаний.

*ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЕ, КАК ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ СТРОИТ КАЖДОЕ СВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ДЕЙСТВИЕ, ИЗ ДРУГИХ МИРОВ НЕВОЗМОЖНО. РЕШЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ИНОГДА ВЫГЛЯДЯТ ПАРАДОКСАЛЬНЫМИ,*

хотя они совершенно рациональны и с необходимостью следуют из его цели. Не возьмемся подробно описывать этот новый мир, отметим только несколько пунктов<sup>5</sup>.

**Продуктом предпринимателя является компания, а не инженерное изобретение и не прибыль.**



Компания устойчива только в той мере, в которой воспроизводимо и повторяемо осуществляет свою деятельность. В этом смысле можно сказать, что компания — это робот, производящий и продающий продукцию с определённой себестоимостью. Внутри этого робота вмонтированы все необходимые компоненты: труд инженеров, технологии, контракты с поставщиками и т.д.

**ПОЭТОМУ, В ОТЛИЧИЕ ОТ ЛЮДЕЙ И ТЕХНОЛОГИЙ, КОМПАНИЯ ВСЕГДА ИМЕЕТ СТОИМОСТЬ – ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ИЛИ ОТРИЦАТЕЛЬНУЮ, – А ЗНАЧИТ, ЯВЛЯЕТСЯ ПРЕДМЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ ИЛИ ПОКУПКИ.**

3 Немного подробнее про это рассказано статье Ковалевич Д., Щедровицкий П. Конвейер инноваций. Кто несёт ответственность за производство инноваций. URL: <http://asi.ru/conveyor-of-innovations/> (дата обращения: 22.11.2018). Но статья – это скорее описание, а не алгоритм, не метод. Так же как и этот наш текст. Действие появляется, когда принцип становится не только интересным доводом, аргументом, но гильотиной, которая моментально отсекает все лишние затеи.

Стоимость может быть и отрицательной, если вся эта машина деятельности производит что-то с отрицательным экономическим результатом, но она всегда чего-то стоит, и в нее всегда может быть проинвестирован капитал. В отличие от людей, технологий и машин.

Человек не может принять инвестиции, так же как человек не может быть капитализованным. Технология сама по себе не может принять инвестиции и не может быть капитализована. Оборудование не может принять инвестиции, здание не может принять инвестиций.

### **Принять инвестиции может только воспроизводимая деятельность.**

Вот некоторые бомбы, которые неопытный предприниматель закладывает в механизм компании, если нарушает базовый принцип. Мы уже говорили, что компания, в которой инженер является скрытым собственником компании, то есть ждет бонусы за её продажу или бонусы с прибыли, врёт про себестоимость продукта. Однако при попытке продать компанию с таким инженером все оказыва-

ется ещё хуже: в какой-то момент он перестаёт вести себя как инженер и становится собственником. Например, получив бонус, уходит строить другую компанию. Ведь тут он работал за минимальную плату в ожидании куша. То есть, инвестировал. Такое смешение позиций у себя в компании предприниматель позволить себе не может.

Еще один типичный пример — построить не-бизнес. Компании, чтобы быть купленной, по условиям покупателя компаний, нужны контракты на входе и на выходе. Ведь только сделки делают бизнес бизнесом. Пытаясь формально выполнить это требование (думая, что это такое КПЭ), игрок создаёт несколько компаний и завязывает их в кооперацию, делая одну из компаний показательной и прибыльной, а другие — обеспечивающими эту показательность. Простой вопрос: когда компания будет продана и больше не будет тебе принадлежать, крайне выгодные условия сделок с другими твоими компаниями сохранятся? И игрок отвечает: нет, конечно, это же теперь забота нового владельца.

Этот явный обман покупателя не понятен из логики других миров. Если нет такой работы как производство компаний, то нет и заботы о том, чтобы эти компании были работающими именно так, как их сделали, в своем штатном воспроизводимом режиме.

*А ВЕДЬ ПОКУПАТЕЛЬ ПЛАТИТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ЗА ЕГО ТРУД И ВРЕМЯ, ЗАТРАЧЕННОЕ НА ПОСТРОЕНИЕ ИМЕННО ТАКОЙ «БЕСПИЛОТНОЙ» КОМПАНИИ.*

В чем же состоит работа технологического предпринимателя, если он не инженерит, не приватизирует и даже не занимается перепродажей?



## ЦЕПОЧКИ КАК ТРУД

С того момента, как в игре исчезает внешний заказ, предприниматель, собственно, приступает к своей специфической работе: отвечает на вопрос «Что делать?» Ответ должен привести к устойчивому бизнесу с другими предпринимателями — к складыванию цепочек. А это означает, что ответ не может быть фантазией, проектом.

**В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ НАДО ОТВЕТИТЬ НА ВОПРОС О ТЕХНОЛОГИИ И ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ, ЧТО В ЭТОЙ ТЕХНОЛОГИИ ОН САМ НЕ ДЕЛАЕТ, ОСТАВЛЯЯ МЕСТО ДЛЯ ДРУГИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.**

Собственно, именно технология позволяет расчленил ранее неделимую деятельность на этапы и шаги. И договориться о том, кто что делает, а кто что не делает. Рынок, в первом его понимании, начинается с ответа на этот вопрос: кто что делает и чего не делает?

*КАК ТОЛЬКО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ СТАЛ ЧТО-ТО ДЕЛАТЬ, ОН СТАЛ РЫНКОМ ДЛЯ ДРУГОГО, КОТОРЫЙ ДЕЛАЕТ ТО, ЧТО ПЕРВЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДЕЛАТЬ ПЕРЕСТАЛ.*

А если один делает и то, и другое, то друг у друга никто ничего не может купить. Никто ни в ком не заинтересован.

**Бизнес и сотрудничество начинается с ответа на вопрос «Что я не делаю (что я перестану делать)?» Это самое главное.**

Частый мотив в игре: все делать самому безопаснее и компания будет стоить дороже. Трудно принять тот факт, что ценность компании с разными направлениями в нагрузку к тому, что нужно покупателю, стоит дешевле.

Иногда в играх удается достичь очень высокой плотности деловых транзакций между компаниями. Программа игры в реал-тайме строит граф свя-

зей, давая возможность совсем неопытным предпринимателям, не умеющим видеть деятельность, все-таки частично ее увидеть. И построенная компьютером картинка зримо показывает, насколько устойчивы компании со многими деловыми связями и насколько одиноко и незащищено выглядят те, кто все у себя делает сам, ни с кем не разделяя свою деятельность.

## СПРОС КАК ТРУД

Ну а где же рынок? С одной стороны, ответ дан в предыдущем пункте.

**ДЕЛО В ТОМ, ЧТО ЕСТЬ ОГРОМНАЯ ИЛЛЮЗИЯ О ТОМ, ЧТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ НАЧИНАЕТ С АНАЛИЗА РЫНКА.**

Это написано в учебниках, по которым читают лекции о менеджменте и об экономике — и даже о предпринимательстве — преподаватели, которые никогда не занимались никаким бизнесом. Поэтому

они рассказывают то, чего не происходит в реальной жизни.

*ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ НИКОГДА НЕ НАЧИНАЕТ НИ С КАКОГО МИФИЧЕСКОГО РЫНКА ИЛИ ОЖИДАНИЯ ЕГО ПОЯВЛЕНИЯ И ПОЯВЛЕНИЯ «СПРОСА». ОН ВСЕГДА РАБОТАЕТ ТОЛЬКО С ТЕМИ ШАНСАМИ, КОТОРЫЕ УЖЕ ЕСТЬ.*

В игре к пятому уровню в индустрии уже накоплен огромный капитал: это зарплаты, которые онлайн-банк внес в экономику своим кредитованием предпринимателей, а инвестор внес как инвестиции в разные компании. Задействовать этот капитал можно только в том случае, если кто-то из предпринимателей вместо того, чтобы организовать труд



инженеров по производству какой-нибудь никому не нужной штуки, занялся бы последовательной серией экспериментов в попытке найти продукт, который бы оказался интересен игрокам.

**Стив Джобс не мог произвести анализ рынка, прежде чем делать iPod, потому что не было такого рынка, а анализ рынка плееров был бы бессмысленным, ибо это другой рынок. Он сделал совершенно иное, чем существующие продукты. Потом ещё раз сделал, и ещё раз.**

Технологические предприниматели могут осуществить конвертацию инвестиций в «спрос», если они тратят своё время на это. С одной из игр две дюжины участников ушли домой с «маятниковыми часами», сделанными игровыми компаниями и купленными за игровые деньги.

С одной стороны, это работа с инженером, с их кошельком; с другой стороны, работа с другими компаниями в попытке совместить отдельные элементы в то, что можно купить.

**ЭТО СПЕЦИФИЧЕСКАЯ РАБОТА:  
ВЫЧЛЕНЕНИЕ ТОГО, ЧТО МОЖНО  
ПРОДАТЬ ИЗ ТОГО, ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ.**

Спрос — это не константа, спрос — это не то, что существует вовне как «объективная реальность». Спрос — это такой же труд, как и бизнес производственный, и такой же технологический труд, как и разработка.

*ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ  
ТРУД МОГУТ ТЕ, У КОГО, В ДОПОЛНЕНИЕ К УЖЕ  
ПЕРЕЧИСЛЕННЫМ ВЫШЕ, ВЫРАБОТАНА ОСОБАЯ  
КОМПЕТЕНТНОСТЬ – РЕЗИЛЬЕНТНОСТЬ.*

В физике так обозначается свойство материала под давлением внешней среды сохранять свои свойства. По отношению к человеку это означает, что на предпринимателя давят все: инвесторы, работники, покупатели, жена дома, дети; он, естественно, прогибается, но не теряет здравый смысл. И не теряет базовые структуры своей самоорганизации и принципы действия.

**НЕ ПОТЕРЯТЬ ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ  
В СИТУАЦИИ ДАВЛЕНИЯ  
И ОБЪЕКТИВНОГО ВНЕШНЕГО  
ИЗМЕНЕНИЯ, НАВЕРНОЕ, САМАЯ  
СЛОЖНАЯ И САМАЯ ГЛАВНАЯ ВЕЩЬ.**

### **НАВИГАЦИЯ, А НЕ САМОРАЗВИТИЕ**

Итак, эти 5 миров защиты как основание для 5 уровней игры. Технологическое предпринимательство, собственно, и разворачивается только в конце игры. Уровни игры не являются шагами по строительству компании. Переход из одного уровня в другой — это как переход из одного параллельного мира в другой. Портал.

**И в этом смысле игра даёт возможность за один день побывать во всех этих разных мирах и увидеть отличия их друг от друга: разные базовые процессы в них, разный набор компетенций, который необходимо иметь, чтобы действовать.**

Ведь в реальной жизни мы всегда не точно знаем, с чем мы столкнулись. Игра сделана как модель, которая знакомит с разными мирами в их максимальной чистоте. Она выполняет функцию навигации в очень спутанном жизненном мире. ■