

есмотря на то, что технология симулированной реальности была хороша и давала фантастический опыт, все равно было невозможно перенести ее на Землю, чтобы превратить в проект дойной коровы. Для создания и выполнения крупномасштабной имитационной среды требовался супер-калькулятор с высокой производительностью. Он должен был иметь оперативную способность, способную считать до 100 квинтиллионов и выше.

Изготовление головного убора с имитацией реальности было не только чрезвычайно сложным делом, но и требовало медицинских знаний о человеческом мозге. Это требовало высокого уровня безопасности! Организации, не проводившие обширных исследований человеческого мозга, не имели права разрабатывать головные уборы, имитирующие реальность. При нынешних темпах развития Земли Чэнь Цзинь предсказал, что даже через 30-50 лет имитационный головной убор реальности все еще не будет создан.

Конечно, он, конечно, надеялся, что такая фантастическая вещь, как имитация реальности головного убора, будет реализована раньше на Земле. Однако он не мог принести его немедленно. Ему пришлось ждать по меньшей мере пять-десять лет.

"Гений на полшага впереди других, безумец на шаг впереди. Если кто-то опережает его на десять-двадцать шагов, значит, он ищет смерти! Я все еще должен делать это шаг за шагом."

Кроме того, он поступил в симулированную среднюю школу в процессе переживания симулированного мира вместе с Алисой. Посидев на двух занятиях, Чэнь Цзинь вдруг подумал об одной идее. Помимо робота-уборщика, он думал о втором проекте с огромным потенциалом развития. Как только проект будет успешным, он создаст рынок, который будет по крайней мере в пять раз больше, чем рынок робота-уборщика!

- Знание-это богатство; со знанием можно изменить судьбу! Это нормально-есть и одеваться как бедный, но каким бы бедным он ни был, он абсолютно не может иметь плохого образования! Родители в стране Z всегда подчеркивают, что их дети не могут проиграть на стартовой линии. Продукт, который я сделаю, - это ускоренная взлетно-посадочная полоса, которая облегчает ускорение до самого конца! Я хотел бы спросить: родители, вы переехали? Вы раскошелитесь на эти деньги? Осмелитесь ли вы купить? Дело сделано! Это стопроцентная сделка!" Чэнь Цзинь был очень взволнован. Что касается второго проекта, то он считал, что пока продукт может быть создан, он достигнет успеха даже легче, чем робот ва-ва.

Он пробормотал себе под нос: "как только будет анонсирована оригинальная версия 1.0, я немедленно наберу персонал и создам новую проектную группу. Начнется второй проект!"

...

Во второй половине дня 1 мая логично было бы взять выходной, чтобы немного отдохнуть и расслабиться. Тем не менее, тщательно одетый человек в западном костюме и кожаных ботинках прибыл на первый этаж Синхай Технологий.

Его звали Лин Цзюндун. Ему было 33 года, и он имел десятилетний опыт работы в качестве

главного исполнительного директора (СЕО). В 16 лет он поступил в университет эссенции. В 19 лет он поступил в Гарвардскую школу бизнеса в Мерики. В двадцать два года он получил докторскую степень по экономике. После окончания университета он начал работать. Он занимал пост генерального директора в девяти компаниях, две из которых были иностранными компаниями, а семь-предприятиями в стране Z. Его биографические данные можно было оценить как яркие и обильные.

Он не хотел слишком много говорить о своем опыте работы в иностранных компаниях. Независимо от того, насколько хорошо он это делал, глубоко укоренившаяся ксенофобия в зарубежных странах гарантировала, что он никогда не был вознагражден уважением и восхищением, только ревностью и обидой. Тем не менее, он накопил два года ценного опыта работы за границей. В его стране было больше места для профессионального развития и более широкая сцена, чтобы блистать. Он также добился хороших результатов на нескольких отечественных предприятиях. Он помог трем компаниям успешно пройти листинг. Он помог увеличить средние продажи трех компаний до 150%. Он помог компании, погрязшей в долгах, выйти из леса и восстановить здоровье ее финансовой отчетности. Можно сказать, что резюме Лин Цзюндуна было наполнено успехом.

Это вызвало у Чэнь Цзиня сильное любопытство. Поэтому он намеренно отправился в компанию, чтобы провести собеседование с глазу на глаз. Чэнь Цзинь отложил резюме. Положив локти на стол, он переплел пальцы. - В вашем резюме я заметил, что вы занимали должности в семи компаниях. И это только отечественные компании. В каждой компании вы занимаете свой пост в среднем около года. Вы очень часто меняете работу, могу я спросить, в чем причина? Синхай технологий нужен генеральный директор, который может выступать в стабильный и долгосрочный потенциал."

- Если быть точным, то среднее время, которое я прослужил на своем посту в каждой из семи компаний, составляет всего семь месяцев. Самое долгое время, что я пробыл в компании, было всего полтора года, - мягко сказал Лин Цзюндун, не обращая внимания на удивление на лице Чэнь Цзиня.

- Значит, ты предпочитаешь джоб-хоп?"

Лин Цзюндун покачал головой. -Я не люблю джоб-хоп. Однако я чувствую, что, когда придет время уходить, я должен взять на себя инициативу уйти. Я не люблю, когда меня выгоняют."

- О, что вы имеете в виду? Вы можете мне это объяснить?" Чэнь Цзинь был весьма любопытен. Он чувствовал, что за этим заявлением должна быть какая-то причина.

Лин Цзюндун спросил с улыбкой: "шеф Чэнь, вы хотите знать?"

Чэнь Цзинь кивнул.

Лин Цзюндун протянул руку и сложил пальцами цифру семь. Он сказал: "семь лет. Максимум через семь лет предприятие, которое изначально имело хороший импульс для развития,

приступит к своему завершению. Он скоро встретит свою смерть. Причин тому множество. Некоторые компании начинают терпеть неудачу из-за неопытности, некоторые из-за ошибок в принятии решений, некоторые из-за жесткой системы, некоторые из-за хаотичного управления... но более 90% причин неудачи связаны с основателем компании. Можно сказать, что характер основателя, его способности, IQ, EQ, его личная концепция мира, его взгляд на жизнь и личные ценности и т. д. Но, к сожалению, в семи ротах, которым я служил, они не смогли избежать процесса сильного подъема, затем падения в хаос и, наконец, смерти. Я называю это "законом 7 лет". Конечно, мой приезд приведет к некоторому улучшению состояния работы компании. Но, к сожалению, их движение к хаосу остается необратимым процессом, подобным энтропии Вселенной. Я не в силах изменить это... Я всего лишь генеральный директор."

Чэнь Цзинь вдруг кое-что понял. - Значит, вы ищете босса, который может нарушить "закон о 7 годах", верно?"

- Да, - кивнул Лин Цзюндун. - Я ищу босса с низкой внутренней энтропией. Или, другими словами, Босс, который может нарушить периодический закон. Однако он покачал головой. - Честно говоря, этот тип основателей находится в редком меньшинстве! Я видел предпринимателей, которые изначально имели низкую внутреннюю энтропию и думали, что они обязательно добьются успеха. Но на полпути их внутренняя энтропия резко возросла... Искушение, которое приносят деньги, часто заставляет людей терять себя. Даже мудрые императоры древности, дожившие до глубокой старости без ошибок, были редкостью."

Чэнь Цзинь посмотрел на него. - Тогда что вы думаете о моей внутренней энтропии?"

Лин Цзюндун поднял голову и некоторое время смотрел в лицо Чэнь Цзиня. Он беспомощно покачал головой. - Не могу сказать. Я не физиономист и не могу делать таких неопределенных и ненадежных суждений. Но... Синхай Технологий имеет очень низкую внутреннюю энтропию! И, судя по названию компании, она, похоже, включает в себя большие амбиции. Следовательно, я пришел, чтобы попытаться счастья." На самом деле Лин Цзюндун был безработным уже шесть месяцев. Он провел собеседования в более чем 10 компаниях, а также получил бесчисленное количество предложений. Однако он не встретил подходящей компании. Он действительно устал от работы! Он хотел найти свою восьмую компанию, где он мог бы стабильно развиваться на долгосрочной основе. Он хотел найти компанию, которая могла бы нарушить так называемый "закон 7 лет".

Конечно, некоторые задавались вопросом, почему он не открыл свою собственную компанию? В чем смысл постоянного служения? На самом деле предприниматели и руководители компаний - это профессии с двумя совершенно разными понятиями. У основателей бизнеса больше задач, они должны больше раскошелиться на бизнес-расходы и иметь большую сеть отношений! Генеральные директора просто управляют компанией. Они просто должны были следовать стратегии развития, которая была сформулирована, и бежать в одном направлении по прямой. Им не было дела до угрызений совести. Поэтому хороший генеральный директор не обязательно должен быть хорошим начальником.

Лин Цзюндун понимал, в чем заключаются его ограничения. Он знал, что не способен быть боссом. Более того, ему нравилось решать различные задачи, которые ставились перед

разными компаниями. Это было призвание генеральных директоров, а также то, где блистали их таланты.

- Ха-ха-ха!" Чэнь Цзинь был удивлен его ответом. Смеясь, Он встал и протянул ему руку. "Присоединиться Синхай Технологий. Я не могу гарантировать ничего другого, кроме того, что вы сможете работать здесь в течение семи или более лет. У вас есть еще вопросы?"

По мере того как компания увеличивалась в размерах и росло число сотрудников, стало чрезвычайно важно нанять генерального директора, который отвечал бы за управление ежедневными делами компании. Чэнь Цзинь действительно был слишком занят, чтобы оставаться в компании каждый день, чтобы заниматься всеми ее делами.

Лин Цзюндун был несколько удивлен; он никогда не ожидал, что пройдет собеседование так быстро. Он быстро встал и пожал Чэнь Цзинь руку. -У меня нет других вопросов, было очень приятно познакомиться с вами!"

В недавнем шуме, вызванном "инцидентом с контролем качества", он подумал, что технологии Синхай обладают хорошим потенциалом и уникальной личностью. Поэтому он подал свое резюме и взял на себя инициативу прийти и попытаться получить интервью. Он не думал, что пройдет собеседование так быстро. Это его очень удивило, и он даже почувствовал легкую радость. В глубине души он с тоской думал: "Интересно, каких результатов я могу добиться в этой компании?"

<http://tl.rulate.ru/book/23562/1243520>