* 1. Горячая голова, железная воля
     + 1. Издательский проект Разумихина в романе Достоевского «Преступление и наказание»

Среди персонажей «Преступления и наказания» есть олицетворение здравого смысла — Дмитрий Прокофьевич Разумихин. Как и Раскольников, *«был он очень беден»,* но не проедал деньги матери и сестры, а *«решительно сам, один, содержал себя, добывая кой-какими работами деньги».* На примере Разумихина Достоевский показывает, что неудачи и тяжелые условия быта — не оправдание для тех, кто унывает, ожесточается, предает себя, бежит от жизни или теряет идеалы.



Ближе к концу романа этот персонаж даже затевает предпринимательский проект в области книгоиздания. Он собирается переводить и издавать иностранную литературу. В эту деятельность Разумихин хочет вовлечь и Раскольникова, и его сестру Авдотью: *«нужно много труда, но мы будем трудиться, вы, Авдотья Романовна, я, Родион... Будем и переводить, и издавать, и учиться, всё вместе».* На первых порах, как можно понять, предполагается издать пять-шесть книг, для чего необходим бюджет две тысячи рублей.

Однако, прежде чем обсуждать этот проект, скажем еще несколько слов о его авторе. Разумихин всегда весел и энергичен: *«никакие неудачи его никогда не смущали и никакие дурные обстоятельства, казалось, не могли придавить его».* Он твердо следует своему кодексу убеждений. И этот кодекс, в отличие от доктрины Раскольникова, позволяет сильной личности изменить мир к лучшему, не размениваясь на мелочное самокопание и не затевая бессмысленной розни с окружающими.

Встречаясь с Разумихиным впервые, мы видим, что он из-за безденежья был вынужден бросить университет, но решительно нацелен восстановиться там как можно скорее. Обычные студенческие подработки —уроки и переводы — знакомы ему очень хорошо. У него почти всегда есть работа, причем не только для себя: он и с Раскольниковым, своим товарищем, легко делится ею.

**Доктрина** – система взглядов, мнений, идей или убеждений.

Примечательно, что настойчивость и упорство в этих трудах наводят Разумихина на «золотую жилу» — на Толкучем рынке ему встречается книготорговец Херувимов, издатель научно-популярной литературы. Разумихин становится для Херувимова не только переводчиком и редактором, но и отчасти консультантом.

Стоит отметить, что наш герой относится к этому делу не без цинизма: ради дохода он берется переводить сочинение, которое сам считает «глупейшим шарлатанством». Разумихин смеется над глупостью и невежеством Херувимова, а в глаза — *«поощряет»* и *«не противоречит».* Разумихина отчасти можно оправдать тем, что он пока еще не авторитетный эксперт, а всего лишь бедный студент в поисках заработка. Вероятно, Херувимов и сам достаточно плутоват, и такое отношение к нему оправданно. И хотя Разумихин более близким людям тоже говорит, что *«вранье всегда простить можно; вранье дело милое, потому что к правде ведет»*, для нас этот эпизод важен как первый деловой успех Разумихина.

И это не случайное везение, а закономерный плод долгих усилий. Многие исследователи приходили к выводу, что в любом деле человек становится профессионалом мирового уровня, когда наберет десять тысяч часов практики[[1]](#footnote-1). Для этого надо заниматься три года по десять часов в день, или пять лет по шесть часов в день, или десять лет по три часа в день. Разумихин, *«уже два года работавший на других»,* вполне мог тратить на развитие своих редакторско-переводческих навыков по шесть часов в день. Значит, за плечами у него уже два года из пяти.

Разумихин избегает метаний из стороны в сторону. Он не разбрасывается на новые недолгие увлечения, а неуклонно наращивает мастерство в области, выбранной однажды. Именно поэтому почти все, кто имеет с ним дело, единодушно признают: да, *«он смыслит».* Владеть тремя европейскими языками и следить за литературой, которая на них выходит, — это серьезно.

Весьма показательно, что Разумихин может воспользоваться деньгами своего дяди, но не спешит делать это. Раскольникову и его родным он рассказывает об этом так: *«Вот в чем дело: есть у меня дядя (я вас познакомлю; прескладной и препочтенный старичонка!), а у этого дяди есть тысяча рублей капиталу, а сам живет пенсионом и не нуждается. Второй год как он пристает ко мне, чтоб я взял у него эту тысячу, а ему бы по шести процентов платил. Я штуку вижу: ему просто хочется мне помочь; но прошлого года мне было не надо, а нынешний год я только приезда его поджидал и решился взять».*

Это нежелание брать дядины деньги очень важно. Нетрудно представить, что другой племянник взял бы тысячу и стал ее проедать. Например, если каждый год платить дяде обещанные шесть процентов (60 рублей) и еще 140 рублей тратить на себя, то эту тысячу можно растянуть на пять лет. Потом, конечно, произошел бы скандал: деньги кончились, а чистый долг дяде — триста рублей. Но человека, который не думает о будущем, такие далекие перспективы не волнуют. Разумихин не поддался этому соблазну, хотя без чужих денег ему пришлось целую зиму жить в нетопленой комнате и временно покинуть университет. Действительно, *«в этом человеке виднелась железная воля»!*

Были и другие способы преждевременно и дурно распорядиться дядиными деньгами. Можно было вложить их в первую попавшуюся предпринимательскую идею, не дожидаясь, пока накопится необходимый опыт и возникнет удобный момент. И такое решение — без расчета, наобум — скорее всего, привело бы к краху. Разумихин рассудил трезво и ни в какую авантюру не ввязался. При этом нельзя сказать, что осторожность, хладнокровие и терпение — его природные качества.

**«…он одним ударом ссадил одного блюстителя вершков двенадцати росту…»** - то есть, сбил с ног сотрудника полиции, рост которого был примерно 195 см. Вершок – примерно 4 с половиной см, в разговорной речи выражение «столько-то вершков роста» означало «*два аршина и сверх этого* столько-то вершков роста»; аршин – примерно 71 см.

По словам Достоевского, Разумихин — человек *«горячий, откровенный, простоватый, честный, сильный, как богатырь, и пьяный».* В его *«молодой и горячей»* голове бурлят сильные чувства и увлечения. *«Однажды ночью, в компании, он одним ударом ссадил одного блюстителя вершков двенадцати росту. Пить он мог до бесконечности, но мог и совсем не пить; иногда проказил даже непозволительно, но мог и совсем не проказить».* В одной сцене он вскакивает со стула, чтобы *«расправиться»* с Лужиным, и только вмешательство друга его останавливает.

Таким образом, разумихинское отношение к деньгам задано не темпераментом и характером, а глубоко усвоенным и вошедшим в привычку убеждением. Мы не будем рассуждать о его психологических корнях, а просто скажем, что именно такие установки — бережливость, терпение, внимательность, стремление быть экспертом в одной области, сознание широкого круга доступных возможностей — полезны любому человеку.

Вернемся к издательскому проекту Разумихина. Чтобы запустить его, потребовалось два ключевых ресурса: знания и начальный капитал. Знания и опыт Разумихин приобрел своей предшествующей работой — *«уже два года скоро по издателям шныряю и всю их подноготную знаю».* Речь идет о двух видах знания. Во-первых, *«главная основа предприятия в том, что будем знать, что именно надо переводить».* Разумихину известно несколько таких сочинений, *«что за одну только мысль перевесть и издать их можно рублей по сту взять за каждую».* Во-вторых, Разумихин убежден, что владеет и организационно-технической стороной издательского дела, знает рынок: *«…уж насчет собственно хлопот по делам, типографий, бумаги, продажи, это вы мне поручите! Все закоулки знаю!»*

Теперь скажем несколько слов о капитале. Он складывается из двух тысяч рублей: одна — от дяди и еще одна — от Авдотьи Раскольниковой *(«вы дадите другую тысячу, из ваших трех, и вот и довольно на первый случай»*). Очевидно, меньшей суммы не хватило бы даже на первый случай. Поэтому Разумихин и не пытался начать собственный издательский проект, пока мог распоряжаться только одной дядиной тысячей. Это тоже важный навык: начинающий предприниматель должен четко понимать, сколько средств ему понадобится, чтобы запустить дело. Недооценить эту сумму — значит обречь себя на неудачу.

Достоевский не сообщает, удался ли план Разумихина, и не дает никаких подробностей о первых шагах. Мы знаем лишь то, что в университете Дмитрий Прокофьевич успешно восстановился и от своей цели отступать не собирался. В эпилоге автор рассказывает, что Разумихин задумал использовать прибыль от первых лет издательской деятельности для переселения в Сибирь, *«где почва богата во всех отношениях, а работников людей и капиталов мало».* С одной стороны, в этом видится несколько смутная, лишенная прочной экономической основы фантазия. С другой — Разумихин понимает, для чего ему нужны деньги, и именно поэтому обращается с ними ответственно.

Сам Достоевский вел свои финансовые дела не лучшим образом, но был далек от романтической позы пренебрежения к деньгам. В «Преступлении и наказании», да и в других книгах он открыто восхищается самообладанием и целеустремленностью людей, способных разумно и дальновидно управлять материальными средствами, не теряя при этом человечности. Разумихин, пожалуй, самый яркий из героев этого рода.

А его подход к издательскому проекту и сегодня может пригодиться людям, обдумывающим, как разумно вложить деньги.

1. <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2009-04/7255-pravilo-10000-chasov> [↑](#footnote-ref-1)