

КУЛЬТОВАЯ
КНИГА
ПО ДОСТИЖЕНИЮ
УСПЕХА



шанс

チャンス

Бизнес-роман о цене успеха,
ошибках и выборе,
который меняет жизнь

ИНУКАЙ ТУРБО



Бизнес-роман

Инукай Турбо

**Шанс. Бизнес-роман о цене
успеха, ошибках и выборе,
который меняет жизнь**

«ЭКСМО»

2017

УДК 821.521-31
ББК 84(5Япо)-44

Турбо И.

Шанс. Бизнес-роман о цене успеха, ошибках и выборе, который меняет жизнь / И. Турбо — «Эксмо», 2017 — (Бизнес-роман)

ISBN 978-5-04-248117-8

Главный бизнес-роман современной Японии. Книга, которая доказывает, что даже самый заурядный неудачник способен оседлать волну успеха, если начнет меняться изнутри. Такуя Идзуми работает продавцом подержанных автомобилей. У него куча долгов и недовольных клиентов. Каждый день он смотрит на проезжающие мимо дорогие иномарки и все больше убеждается, что богатство — удел более везучих или хитрых людей. Но все меняется после его случайной встречи с мультимиллионером на красном Ferrari, который живет по совершенно иным законам. Он утверждает, что богатства хватит на всех, а помогать другим достигать успеха — самый короткий путь к своему собственному. С этого момента Такуя оказывается втянут в водоворот неожиданных заданий, сложных управленческих решений и тяжелых уроков по ведению бизнеса. Ему придется не просто сменить профессию, а пересобратить собственное мышление. В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 821.521-31
ББК 84(5Япо)-44

ISBN 978-5-04-248117-8

© Турбо И., 2017
© Эксмо, 2017

Содержание

1. Встреча	6
Успешный человек на красном Ferrari	6
Встреча с наставником	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Инукай Турбо

Шанс

Бизнес-роман о цене успеха, ошибках и выборе, который меняет жизнь

CHANCE

Turbo Inukai

©Turbo Inukai, 2017

Russian translation rights arranged with ASUKA SHINSHA, INC. through Japan UNI Agency,
Inc., Tokyo

© Ахмедзянова А.Н., перевод на русский язык, 2026

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

* * *

1. Встреча

Успешный человек на красном Ferrari

Он поднимает глаза: над головой весеннее голубое небо, прозрачное, будто уходящее в самую глубину космоса.

Но для Такуи Идзуми весна равносильна испытанию: у него аллергия на цветение. Воздух, насыщенный пылью японского кедра, отзывается щекотанием в носу и зудом в глазах. В такие дни хочется остаться дома и ничего не делать, но на сегодня у него назначена встреча с клиентом.

Обычно он встречается с покупателями подержанных автомобилей в семейных ресторанах, однако сегодня поблизости ничего подходящего не оказалось, и он выбрал лобби отеля. В элегантной обстановке переговоры иногда проходят даже лучше – правда, тысяча иен за стакан апельсинового сока ощутимо бьет по карману.

Встреча прошла успешно, и Такуя направился к машине, оставленной на подземной парковке. Как всегда, на пассажирском сиденье его ждал Диа – черный лабрадор. Когда Такуя работает, они не расстаются. Он любит пса почти как собственного ребенка.

Такуя начал заниматься продажей подержанных автомобилей в 24 года. К 30 он рассчитывал стать успешным предпринимателем, но сейчас ему уже 29 – до намеченного срока осталось меньше года.

Пять лет он упорно развивает свое дело, но просвета по-прежнему не видно. По сравнению с ровесниками-сарариманами¹ его доход значительно ниже. Каждый месяц он изо всех сил старается свести концы с концами. Доход нестабилен, съехать от родителей он не может – более того, сам во многом от них зависит, хотя и им живется непросто. Если бизнес не пойдет в гору, в следующем году придется устроиться в найм. И, похоже, все к этому и идет.

«Почему так получилось? Что мне сделать, чтобы выбраться из этого?»

Эти вопросы не дают ему покоя.

Иногда ему кажется, что он просто не создан для успеха. Думая о будущем, он словно заглядывает в темный колодец без дна.

На парковке стояло много автомобилей премиум-класса: Mercedes-Benz, BMW, Porsche – машины из другого мира, которые он никогда не продавал и за рулем которых ни разу не сидел. По профессиональной привычке Такуя невольно задерживает на них взгляд. Он знает, сколько в них лошадиных сил и сколько они стоят на рынке.

Среди них особенно выделялся суперкар Lamborghini – одно присутствие этой машины меняло атмосферу. Раньше Такуя видел такие машины только в журналах. Он остановился и уставился на нее. Lamborghini крупнее остальных, но внутри – всего два сиденья: почти все пространство сзади занимает огромный двигатель. На капоте – логотип с разъяренным быком. В детстве он мечтал о такой машине с дверями, открывающимися вверх.

Погрузившись в разглядывание, он вдруг почувствовал за спиной чье-то присутствие. Овернулся и увидел, что рядом стоял мужчина.

– Вау, это же Lamborghini.

Мужчина выглядел немного старше Такуи – ему было около 35. Джинсы, футболка, кожаная куртка. Судя по виду, он тоже далек от мира дорогих автомобилей.

¹ **Сарариман** (от англ. *salary man* – «человек на зарплате») – это типичный японский «белый воротничок», офисный служащий, работающий в крупной корпорации. Это основа послевоенной экономики Японии, символизирующая стабильность среднего класса, преданность компании, долгий рабочий день, переработки и строгий дресс-код (костюм и галстук).

– В Японию завезли всего около ста таких машин, – заметил Такуя, обращаясь скорее к новому зрителю, чем к собеседнику, и невольно испытывая удовлетворение от того, что увидел машину первым.

Мужчина, похоже, понял его неправильно:

– О, это ваша машина?

– Нет конечно, – поспешно ответил Такуя, хотя в глубине души ему хотелось бы сказать обратное.

– Интересно, сколько она стоит?

– Около двадцати миллионов иен². И это только сама машина. Если покупать новую, только налог на приобретение составит примерно миллион двести тысяч.

– Ничего себе... дорого.

Реакция была ожидаемой. Такуе нравилось рассказывать неспециалистам о своей сфере – особенно тем, кто действительно интересуется.

Двадцать миллионов иен – сумма почти астрономическая. За такие деньги можно купить квартиру в Токио на вторичном рынке. Для Такуи это недостижимый уровень.

Он отступил на шаг и стал наблюдать за мужчиной. Обычные кроссовки, часов нет. По обуви и часам часто можно определить уровень достатка. Похоже, они с этим человеком из одного круга. И, как ни старайся, до владельцев таких машин им не дотянуться.

От этой мысли у Такуи вдруг возникло раздражение. Мужчина и стоящая перед ним Lamborghini почему-то начали его раздражать. Ему захотелось хотя бы немного почувствовать превосходство – продемонстрировать свои знания.

– Двенадцатицилиндровый двигатель, пятьсот пятьдесят лошадиных сил. Мощность – как у трех обычных машин. Только смысла в этом немного: в Токио все равно будешь стоять в пробках.

– Вы, похоже, хорошо разбираетесь, – с уважением сказал мужчина.

Момент был подходящий. Такуя быстро достал из нагрудного кармана свою «козырную карту» – визитку.

– Я занимаюсь продажей подержанных автомобилей.

– А, автодилер. Тогда понятно, откуда такие знания.

Все прошло идеально: он добился уважения и почувствовал превосходство.

– А где у вас салон?

Этот вопрос он всегда рад был услышать: он мог привести к сделке. Такуя мгновенно переключился в рабочий режим, и раздражение исчезло.

– У меня нет салона, поэтому цены ниже. Если держать помещение, расходы на аренду приходится закладывать в стоимость машин.

– Здорово. Вы один работаете?

– Да. С двадцати четырех лет.

Это тоже была часть самопрезентации: ранний старт должен был произвести впечатление.

– Вы молодец.

Слова прозвучали именно так, как он и ожидал. Такуе стало приятно.

Но следующий вопрос оказался неожиданным:

– Почему вы решили открыть свое дело?

К такому вопросу он не был готов. Ответил первое, что пришло в голову:

– Если честно, из-за денег. Не то чтобы я мечтал стать богачом... просто хотелось бы, чтобы дела шли лучше. Тогда, может быть, я хотя бы раз в жизни смог бы купить такую машину.

Мужчина – то ли в шутку, то ли всерьез – сказал:

– Так почему бы не купить?

² По курсу на март 2026 года – 1 российский рубль равен 2 иенам.

Почему бы не купить? Seriously?

– Если бы у меня были такие деньги... – ответил Такуя и почувствовал раздражение.

Если бы все было так просто, он бы не мучился. Это что, насмешка? Или собеседник думает, что любой предприниматель – уже богач?

– Я был бы рад, если бы бизнес приносил достаточно, чтобы позволить себе такую машину.

Мужчина внимательно слушал, слегка улыбаясь. Затем, помолчав, спросил:

– Вы хотите преуспеть в бизнесе или в жизни?

Вопрос застал его врасплох.

– Для начала – в бизнесе. Без денег ведь не проживешь.

Мужчина кивнул, все так же улыбаясь, но ничего не сказал. Обошел Lamborghini, еще раз на нее взглянул, попрощался и ушел вглубь парковки.

Такуя тоже направился к своей машине, но услышанный вопрос продолжал звучать у него в голове. Постепенно до него начало что-то доходить – будто он прикоснулся к чему-то важному.

И тут Такуя увидел нечто неожиданное. Примерно в двадцати метрах от него «тот самый мужчина» ехал на Ferrari 355.

(Что?... Ferrari? Он настолько богат?!)

Такуя невольно спрятался в тени машины – словно стал свидетелем чего-то, что не должен был видеть. Красный суперкар с эмблемой «гарцующего жеребца» уезжал, оставляя за собой мягкий, мощный рев, разносившийся по всей парковке.

Человек, которого он принял за бедного, оказался очень состоятельным.

И его вопрос – «Вы хотите преуспеть в бизнесе или в жизни?» – вдруг словно потяжелел в десятки раз и навалился на Такую всем своим весом.

Встреча с наставником

Весь день этот вопрос не выходил у Такуи из головы: успех в бизнесе или успех в жизни? С успехом в бизнесе все более-менее понятно: дела идут хорошо, деньги приходят. Но существует ли вообще такое понятие – «успех в жизни»?

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.