



Деловая мудрость Талмуда

Деньги, доверие,
риск и
предпринимательское
мышление

ИТОН БЛЕЙК

Итон Блейк
Деловая мудрость Талмуда.
Деньги, доверие, риск и
предпринимательское
мышление

*<https://litres.ru/74585224>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Эта книга превращает талмудическую и еврейскую деловую традицию в набор историй и принципов о богатстве, обязательствах, конкуренции, образовании, смелости и человеческом характере. Здесь деньги рассматриваются не как фетиш, а как часть системы решений: когда дать в долг, почему слово и контракт дороже быстрой выгоды, как действовать в кризисе, зачем считать время товаром и почему знания дают предпринимателю преимущество. Это чтение не для тех, кто ищет секретную кнопку «разбогатеть». Оно для тех, кто хочет увидеть, из каких привычек складывается репутация, а из репутации сделки. Один сильный принцип, применённый вовремя, может стоить дороже десятка бизнес-курсов. При подготовке текста использовался Claude как вспомогательный инструмент.

Содержание

Глава 1. Введение. Народ одной книги	4
Глава 2. Деньги — это дар Божий	32
Глава 3. Договор о богатстве	101
Конец ознакомительного фрагмента.	115

Деловая мудрость Талмуда. Деньги, доверие, риск и предпринимательское мышление

Глава 1. Введение. Народ одной книги

Однажды еврейский священнослужитель Хулио встретил на берегу реки угрюмого молодого человека по имени Фелем.

Фелем вздыхал и хмурился.

«Сынок, почему ты так уныл?» — с заботой спросил Хулио.

Фелем взглянул на Хулио и вздохнул: «Я настоящий нищий. У меня нет дома, нет работы, нет дохода, то мне нечего есть, то удаётся наесться досыта. Как человек, у которого нет ничего, может радоваться жизни?»

«Глупый мальчик, — улыбнулся Хулио, — на самом деле тебе следует хохотать от души!»

«От души смеяться? Почему?» — недоуменно спросил Фелем.

«Потому что на самом деле ты миллионер!» — немного загадочно сказал Хулио.

«Миллионер? Не смейтесь надо мной, бедняком», — недовольно сказал Фелем и повернулся, собираясь уйти.

«С чего бы мне над тобой смеяться? Сынок, ответь мне на несколько вопросов».

«Какие вопросы?» — с некоторым любопытством спросил Фелем.

«Предположим, я сейчас дам тебе 200 тысяч золотых монет в обмен на твоё здоровье. Ты согласишься?»

«Нет», — Фелем покачал головой.

«А если я сейчас дам ещё 200 тысяч золотых и куплю твою молодость, превратив тебя в старичка, ты согласишься?»

«Конечно, нет!» — решительно ответил Фелем.

«А если я сейчас дам тебе 200 тысяч золотых монет и куплю твою красоту, превратив тебя навсегда в уродца, ты согласишься?»

«Нет! Конечно, нет!» — Фелем затряс головой, словно бубен.

«А если я выложу ещё 200 тысяч золотых, чтобы откупить твою мудрость, и ты с этого момента будешь прожить всю жизнь в полном заблуждении, ты согласишься?»

«Только дурак согласился бы!» — Фелем отвернулся и снова попытался уйти.

«Не торопись, пожалуйста, ответь на мой последний вопрос: если я сейчас дам тебе ещё 200 тысяч золотых, чтобы

ты убивал и поджигал, и навсегда лишился совести, ты согласишься?»

«Боже мой! На такие безнравственные поступки согласился бы разве что дьявол!» — возмущённо ответил Фелем.

«Хорошо, только что я предложил тебе миллион золотых, но так и не смог купить у тебя ничего. Если ты не миллионер, то кто же ты?» — с улыбкой спросил Хулио.

Фелем вдруг всё понял. Поблагодарив Хулио за наставление, он направился вдаль... С тех пор он больше не вздыхал, не грустил, а с улыбкой отправился на поиски своей новой жизни.

Таковы евреи: они твёрдо верят, что могут своими силами обрести богатство и изменить свою судьбу.

1.1.

Величайший купец мира

Бог дарует свет, а деньги дарят тепло.

— «Талмуд»

Иудаизм, как цивилизация, существующая уже несколько тысяч лет, не оставил миру ни дворцов, ни сооружений, которыми можно было бы гордиться, ни прекрасной музыки; единственное, что они оставили, — это мудрость, которая является источником всех богатств. Поэтому примерно за последние 1000 лет евреи именно благодаря этой мудрости заняли трон лучших торговцев мира, а их достижения в других областях также заставили мир взглянуть на них с новым уважением.

«Не зная евреев, невозможно понять мир». Евреи оказали огромное влияние на мир. Есть также поговорка: «Трое евреев, собравшись вместе, могут решать судьбу мира».

О богатстве евреев существует одна очень известная поговорка: «Деньги всего мира находятся в карманах американцев, а деньги американцев — в карманах евреев». Такие выдающиеся достижения евреев потрясают мир, и этот великий народ вызывает повсеместный интерес во всем мире.

Конечно, больше всего мир восхищает в евреях их поразительное богатство и удивительная способность зарабатывать деньги. Евреи — народ, окутанный тайной: они составляют лишь небольшую часть мирового населения, но владеют огромными мировыми активами; они на протяжении тысячелетий подвергались унижениям, терпели многочисленные удары судьбы, скитались по миру, но при этом остаются поразительно богатыми. Они ведут себя независимо и своеобразно, их поступки и мысли загадочны, что заставляет окружающих считать их неразгадываемыми; у них нет особого капитала, но они всегда находятся на вершине финансовой пирамиды и в центре власти.

На протяжении более 1000 лет деньги евреев являются предметом пристального внимания, и практически все испытывают живой интерес к огромным богатствам, которыми обладают евреи. Христианские священники очерняют их, называя евреев «денежными дьяволами», в то время как светская аристократия и монархи из всех сил стремятся за-

получить еврейские деньги; антисемиты приходят в ярость от огромных богатств, которыми владеют евреи, но ничего не могут с этим поделать, а сами евреи глубоко гордятся своими огромными богатствами и хранят их в тайне. Секреты их обогащения никогда не передавались посторонним. Мир испытывает непостижимое изумление и зависть по поводу их волшебных секретов накопления богатства.

Евреи — самый богатый народ в мире, они — «золотая жила мира». Доля еврейского населения в мире составляет всего 0,3 %, но именно они держат в своих руках пульс мировой экономики. В богатой Америке доля евреев в населении составляет всего 3 %, однако среди супербогачей, отобранных журналом «Fortune», предприниматели еврейского происхождения составляют 20–25 %, а среди самых богатых предпринимателей мира евреи, как ни удивительно, составляют половину.

Если сделать обоснованное предположение, то евреи составляют примерно 20 % самых богатых людей в США. Можно сказать, что евреи являются по праву самыми богатыми бизнесменами в мире.

Если говорить о богатых бизнес-магнатах, то евреи представляют собой особенно многочисленную группу, которую невозможно сосчитать. Например, среди наиболее выдающихся евреев или лиц еврейского происхождения в промышленности можно назвать Эдвина Лэнда из компании «Бола Лойд», Леона Хесса из «Вест Тексас Петролеум», Уи-

льяма Пэлли из «Колумбия Бродкастинг», Бена Хайнема из «Северо-Западной промышленной компании», Уолтер Аннеберг из «Триангл Паблишинг», Нейсон Каммингс из «Юнайтед Фуд», недавно пришедший в «Дюпон» Ирвин Шапиро, Мишель Фрибург из «Континентал Грэн», Льюис Уотерман из «МОА», Мисулем Риклис из компании «Свифт», Виктор Познер из компании, принадлежащей семье Познер, Чарльз Блудхорн из компании «Галф энд Вест Индастриз», представитель финансового отдела компании «Буллоус» и У. Мишель Блуменчел из компании «Бендикс», Эдгар Браунфман из компании «Сиглэймс», а также Леонард Горденсон из компании «Федерал Радио» и другие.

В «Исследовании еврейского населения США», проведённом наиболее масштабной и авторитетной организацией — Федерацией еврейских общин и Фондом социального обеспечения, было установлено, что в 70-е годы средний доход еврейских семей составлял 12 630 долларов. В то же время средний показатель по США за тот же период составлял 9 867 долларов, что на 38 % превышал доход других групп населения.

Фактически евреи действительно составляют весьма значительную часть высшего класса. Из 53 миллионов американских семей 13 миллионов можно отнести к среднему классу, в результате чего из 1 миллиона еврейских семей почти 900 тысяч относятся к среднему классу. Евреи составляют 3 % населения США, при этом 43 % еврейских семей

имеют доход свыше 16 000 долларов, а только 25 % семей — свыше 15 000 долларов. Можно сказать, что доля доходов среднего и высшего классов среди евреев почти вдвое превышает средний доход остального населения США. Половина из них ведет роскошный буржуазный образ жизни, что вызывает огромную зависть со стороны окружающих.

Следует отметить, что богатство евреев неотделимо от их религии: их вдохновляет чувство чести как «избранного народа Бога». Они изменили этот мир; евреи велики, а источником их духа является иудаизм. Люди пытаются глубоко проанализировать секрет их богатства, исходя из самых фундаментальных аспектов — их загадочной культуры и религии, которая ведет их к зарабатыванию денег.

У евреев нет ни государства, ни правительства; они живут по договорам, и именно договоры поддерживают их жизнь. Их договоры регулируют все основные аспекты, и главным из них является установление множества коммерческих правил, в рамках которых люди ведут свою деятельность.

Евреев обычно называют «народом торговцев». А во многих случаях их ещё называют «народом Закона». Эти два названия несколько не противоречат друг другу и вполне могут объединиться в одно — «народ торгового права».

Для еврейского народа значение закона совершенно иное, чем для любого другого народа. С самого начала своего существования еврейский народ был кочевым племенем со смешанным составом; едва успев осесть, он вновь подвергал-

ся изгнаниям и влился в поток Великого рассеяния, в результате чего у еврейского народа отсутствуют два самых основных элемента, определяющих национальные границы: кровное родство и территориальная привязанность. Фактически, с точки зрения внутренних связей, именно Закон Божий позволил еврейскому народу сохраниться в условиях рассеяния. В этническом смысле еврейский народ является открытым народом, который определяет принадлежность к себе на основании соблюдения Закона Божьего. Дух закона еврейского народа находит своё центральное воплощение в их священном писании — «Талмуде».

«Талмуд» был составлен 2000 учёными в ходе обсуждений и исследований, длившихся более 1000 лет; в нём изложены основные взгляды и мнения этих учёных, он представляет собой выражение коллективных идей и сам по себе не содержит однозначного ответа. Поэтому, строго говоря, это не книга законов, а книга для самостоятельного изучения и исследования, и каждое исследование еврея представляет собой его собственное мнение и точку зрения. Когда евреи вместе изучают «Талмуд», это также является процессом взаимного обмена мнениями и обмена опытом.

«Талмуд» не является единственным авторитетным источником толкования вопросов закона. Еврейское образование поощряет людей к самостоятельному мышлению. Даже если студент еврейской семинарии выучил «Талмуд» наизусть, его нельзя считать хорошим студентом, поскольку

«Талмуд» содержит лишь мнения других людей, а вы не смогли осмыслить их и высказать собственное мнение. «Талмуд» — это энциклопедия еврейского закона, охватывающая все стороны жизни; он может служить вам справочным материалом, но ни в коем случае не является руководством к действию. «Талмуд» — это кристаллизация мудрости многих еврейских ученых; читатель может соглашаться с точкой зрения одного ученого и не соглашаться с мнением другого.

В «Талмуде» приводится следующая история, иллюстрирующая этот вопрос:

Мимир спросил своего друга Шнайера: «Ты учишься в юридической школе, не мог бы ты рассказать мне, что такое Талмуд?»

Шнайер ответил: «Мимир, я могу объяснить это на примере, но сначала позволь мне задать тебе вопрос. Если два еврея упали из высокой трубы, и один из них весь в саже, а другой — чистый, то кто из них пойдет помыться?»

«Конечно, тот, кто испачкался!»

«Ты ошибаешься. Тот, кто выглядит чистым, посмотрит на испачканного и подумает: „Наверное, я тоже чист“, а тот, кто чист, увидев человека, покрытого сажой, решит, что, возможно, он такой же грязный, как и тот. Поэтому он пойдет помыться».

«Чёрт возьми!» — пробормотал Миммер.

«Я задам второй вопрос: позже эти двое снова упали в высокую дымовую трубу — кто из них пойдет помыться?» —

спросил Снай. «Это я знаю: тот, кто чистый!»

«Нет! Ты снова ошибся. Чистый человек, приняв душ, обнаружил, что на самом деле не так уж и грязен, а тот, кто испачкался, — наоборот. Он понял, почему чистый человек пошёл принимать душ. Поэтому на этот раз он сам побежал помыться.

Я задам тебе третий вопрос: когда они оба в третий раз упали из дымохода, кто из них пойдёт принимать душ?»

«Конечно же, снова тот, кто испачкался!»

«Нет! Ты опять ошибаешься! Разве ты когда-нибудь видел, чтобы двое людей упали из одной и той же трубы, причём один из них был чистым, а другой — грязным?»

«Вот что такое „Талмуд“!»

Поэтому самостоятельное изучение и постепенное осмысление — вот что такое настоящее обучение, а стремление к богатству достигается только благодаря тому, что человек постоянно корректирует и меняет свою стратегию в зависимости от возникающих возможностей и окружающих обстоятельств. Умение гибко осваивать и применять эти правила «Талмуда» — самый эффективный способ разбогатеть.

1.2.

Ключ, открывающий двери к богатству

Тело существует благодаря сердцу, а сердце — благодаря кошельку.

— «Талмуд»

Среди еврейского народа ходит такая поговорка: «Ради

приданого бедной девушки можно продать «Библию» в синагоге. А чтобы эта девушка всю жизнь жила в достатке, в её приданом обязательно должен быть экземпляр «Талмуда».

«Талмуд» открывает ум и дает начало самому раннему обучению евреев коммерции; многие, изучив его, преклоняются перед ним безгранично. У евреев существует такое правило: в 5 лет изучают «Библию», в 10 лет — «Мишну», а в 15 лет — «Талмуд». И все эти классические тексты наполнены еврейской мудростью. Способность евреев разбогатеть неразрывно связана с их многотысячелетней блестящей культурой.

В средневековье христианская церковь строго запрещала давать в долг под проценты, считая это греховным поступком, однако иудаизм не устанавливал таких ограничений. В «Талмуде» сказано: «Любой, кто изучает «Талмуд», если только он изучает его с усердием, заслуживает похвалы, и весь мир извлечёт из этого пользу; его будут называть другом, человеком, достойным уважения, почитателем Бога; он станет скромным, справедливым, набожным, честным и верующим; он сможет держаться подальше от греха и приблизиться к добродетели. Благодаря ему весь мир обретает мудрость, наставления, разум и силу. Зарабатывай деньги, ешь хлеб, пей вино, наслаждайся любовью с любимой женщиной — твои поступки уже одобрены Богом».

«Талмуд», будучи религиозным священным писанием, скорее представляет собой генетический банк мудрости ев-

рейского народа, а также генетический банк еврейской деловой мудрости. Все произведение написано доступным языком, отличается мудростью и глубоким смыслом, став руководством к поведению евреев, а также сыграв чрезвычайно важную роль в поддержании национального единства и укреплении сплочённости евреев, находящихся в изгнании.

«Талмуд» вобрал в себя результаты исследования, размышлений и обобщения более 2000 ученых на протяжении 10 веков, посвященных мудрости своего народа. Это навигационная карта образа жизни всего еврейского народа, почва, питающая поколения евреев, а также обязательный путь для других народов к пониманию еврейской культуры и знакомству с еврейской мудростью. «Библия» уже была усвоена христианством, а «Талмуд» стал подлинным наследием евреев. Странствующие по миру евреи носили эту книгу с собой, отправляясь на поиски своей мечты. И по сей день евреи неустанно изучают «Талмуд». Евреи с детства впитывают дух «Талмуда»: когда им исполняется три года, родители капают на страницы книги несколько капель мёда и дают им полизать, чтобы у них сложилось хорошее первое впечатление об этой книге. Взрослые же ежедневно выделяют время для изучения «Талмуда»; в день Шаббата они специально отводят несколько часов, чтобы сосредоточиться на его изучении. Их отношение к этому делу весьма искренне: иногда, изучив за несколько часов всего десяток предложений, они с радостью говорят: «Если мы поняли эти предложения и уло-

вили их суть, это делает нас мудрее и обогатит наш дух».» При приходе гостей или на собраниях евреи всегда обмениваются впечатлениями об изучении, а завершение изучения всего «Талмуда» считается важным событием, которое обязательно следует как следует отпраздновать.

В еврейском обществе «Талмуд» стал неотъемлемой частью жизни евреев, превратившись в их душу и разум. Именно поэтому евреев называют «народом книги», то есть «народом одной книги», что означает, что жизнь евреев ограничивается рамками «одной книги».

Возникновение и сохранение такого образа жизни — результат взаимодействия культуры народа с его историческими событиями. Именно потому, что евреи считают себя избранным народом Бога, им, словно с Божьей помощью, удалось с самого начала очертить «границы» своего народа в форме такого «писаного закона», что позволило слабому и рассеянному народу, обладающему нетерриториальными и нерасовыми культурными чертами, так явно выделяться в общении с любыми другими народами.

Поскольку такая книга служит оградой для народа, её содержание должно быть замкнутым. Ведь ограда должна быть замкнутой, и священное писание также должно быть замкнутым. Но сама жизнь не является замкнутой, а жизнь евреев — тем более. Исторические события нанесли евреям, пожалуй, гораздо больше потрясений, чем любому другому народу, когда-либо существовавшему или существующему в ис-

тории человечества. Их снова и снова насильно ввергали в поток Великого рассеяния, заставляя сталкиваться с совершенно иными социально-культурными условиями.

Поэтому в этом народе почти одновременно существует крайне сильная потребность как в замкнутости, так и в открытости. Без замкнутости чисто открытый еврейский народ неизбежно встанет на путь самоуничтожения, ведущий от частичной ассимиляции к полной ассимиляции; без открытости чисто замкнутый еврейский народ также может пойти лишь по пути добровольного увядания и исторического вымирания. Оглядываясь на историю, можно увидеть, сколько народов исчезло, разойдясь по этим двум разным путям культурной эволюции.

Поэтому «Библия» должна быть закрытой, но в то же время она должна быть открытой; это требование сосуществования закрытости и открытости может быть удовлетворено только путем дополнения «квазибиблией» — «Талмудом».

Хотя «Талмуд» и называют в иудаизме вторым по значимости после «Библии» сводом законов, он абсолютно не обладает характерной для обычных сводов законов чертой «безусловной окончательности». Совсем противоположные точки зрения сосуществуют бок о бок без какого-либо авторитетного заключения — такая ситуация в «Талмуде» встречается повсеместно. Подобно тому, как в каждом экземпляре «Талмуда» или в книгах, посвящённых его изучению, нумерация страниц начинается со второй страницы, чтобы чи-

татель мог записать свои впечатления на пустой первой странице, авторы «Талмуда» предпочитают оставлять в различных спорах пространство для дальнейших дискуссий. Ведь с точки зрения раввинов, как только «Библия» замыкается, Бог также замолкает; даже если бы Бог и не замолчал, человечеству не нужно было бы прислушиваться к Нему, и оно вполне могло бы «несмотря ни на что» отстаивать собственное мнение каждого.

Известный еврейский пророк Бисайя сказал: «Если бы „Талмуд“ представлял собой некие неизменные формулы, он не смог бы сохраниться. Поэтому Моисей умолял Бога: „Владыка Вселенной, даруй нам окончательную истину по каждому вопросу доктрины и закона“.» Бог ответил: «В доктрине и законе нет заранее существующей окончательной истины; истина — это суждение, к которому приходит большинство авторитетных толкователей каждого поколения после размышлений...»

«Истина — это суждение, к которому приходит большинство авторитетных толкователей каждого поколения после размышлений», — именно Бог является истинным поборником «соревнования ста школ»! Само существование Бога уже делает так, что при разногласиях мнения одного человека не может естественным образом превосходить мнения других, не говоря уже о том, что Бог добровольно отложил своё право на окончательное решение, позволив людям следовать принципу «меньшинство подчиняется боль-

шинству», а не допускать теоретической монополии «единоличного господства». Какой мудрый Бог, какой мудрый раввин, какой мудрый «Талмуд»? Именно благодаря такой мудрости «Талмуд» смог всеобъемлюще вместить в себя самые разные толкования «Библии» и, принимая новые идеи и концепции, сохранить при этом разнообразные точки зрения, различные течения, а также все возможности развития, которые они представляют, и все заложенные в них «гены мудрости».

Народ, которого нередко называют упрямым и консервативным, тем не менее снова и снова совершает для человечества всевозможные новаторские достижения и даже дает миру мастеров мирового уровня, число которых несоразмерно его численности. Секрет заключается в том, что еврейский народ особенно искусен в сохранении своих «генов мудрости», чтобы адаптироваться к новой среде и встретить новые вызовы.

Поскольку еврейский народ довольно рано и в значительных масштабах занялся коммерческой деятельностью, он с самого начала уделял большое внимание работе по ее упорядочению. Некоторые концепции, изложенные в «Талмуде», общепризнаны в качестве идеологического источника современного коммерческого законодательства и обеспечивают идеологическую основу и правовые нормы для коммерческой деятельности, основанной на договорных отношениях.

«Талмуд» уделяет большое внимание справедливой торговле и содержит множество соответствующих положений. Например, мерные веревки, используемые для измерения, должны различаться зимними и летними, поскольку их длина изменяется под воздействием теплового расширения и сжатия; на дне мерных сосудов не должно оставаться остатков; дно гирь необходимо регулярно очищать, чтобы обеспечить точность взвешивания. В случае неточной калибровки со стороны продавца покупатель имеет право потребовать правильного измерения.

В вопросах, касающихся рекламы, существуют различные положения, запрещающие обман. Например, запрещается окрашивать коров в разные цвета при продаже; запрещается окрашивать различные инструменты, чтобы выдать старые за новые; запрещается также выставлять на продажу свежие фрукты вместе с подсохшими.

Что касается цен, в «Талмуде» также содержатся четкие положения. Хотя в то время не существовало объективных единых цен, и цена сделки обычно устанавливалась в ходе торгов, если цена сделки превышала общепринятую цену более чем на 16 %, такая сделка автоматически считалась недействительной, и покупатель имел право вернуть товар. Кроме того, если покупатель приобрел товар, о котором не имел достаточной информации, он имел право в течение одного дня или одной недели (в зависимости от вида товара) проконсультироваться с другими людьми и принять оконча-

тельное решение о том, оставить товар себе или вернуть его. Из этого нетрудно увидеть, что у еврейского народа зародилось и рано сформировалось необходимое для товарной экономики понимание договорных обязательств и правосознание, и то, что еврейские купцы стали всемирно признанными «мировыми купцами», стало исторической и логической неизбежностью.

«Талмуд» выступает против недобросовестной конкуренции и предписывает, что рядом с магазином, торгующим определенным товаром, нельзя открывать аналогичный магазин, продающий точно такие же товары. Что касается ценовой конкуренции, то в большинстве случаев критерием является то, выгодно ли это для потребителя. Кроме того, предписывается, что нельзя покупать то, что другой уже выразил намерение приобрести. В «Талмуде» приводится следующий пример:

Два раввина хотели купить один и тот же участок земли. Первый раввин первым договорился о цене на этот участок, но тут прибежал второй раввин и, не говоря ни слова, купил его.

Однажды к второму раввину пришёл человек и спросил: «Если кто-то хочет купить конфеты, приходит в кондитерскую, видит, что кто-то уже проверяет их качество, но пришедший позже опережает его и покупает конфеты первым, как, по-твоему, следует называть такого человека?»

Второй раввин ответил: «Конечно, второй человек — пло-

хой человек».

Тогда тот человек сказал ему: «Участок земли, который ты недавно купил, подобен конфетам, купленным тем, кто пришел позже. Ведь кто-то уже назвал цену, и переговоры были в самом разгаре — как ты мог купить его первым?»

Как же в итоге разрешилась эта ситуация?

Второй раввин счёл, что сразу же продавать только что купленную вещь — это некстати, но и отдать её первому раввину он не хотел, поэтому пожертвовал её одной школе.

Очевидно, что в этих конкретных положениях «Талмуда» легко обнаружить основные идеи и первоначальные практики коммерческого права, такие как справедливая цена, законная прибыль, честная конкуренция и правдивое раскрытие информации. Мудрецы еврейского народа, когда другие народы ещё занимались земледелием, предвидели будущие тенденции развития общества и сформулировали различные правила, что можно назвать настоящей дальновидностью. Более того, эти нормы в современной жизни доказали свою обоснованность и эффективность, имея огромное значение как для истории торговли, так и для истории права.

Эти основные идеи и конкретные нормы оказали глубокое влияние на формирование уникального стиля ведения бизнеса у еврейских коммерсантов, на ценностные ориентиры современного делового мира, а также на успех еврейских коммерсантов в сегодняшнем деловом мире.

1.3.

Секреты богатства, которыми можно поделиться

Есть три вещи, которые причиняют людям вред: беспокойство, ссоры и пустой кошелёк, причём пустой кошелёк причиняет наибольший вред.

— «Талмуд»

Один человек хотел изучать «Талмуд», но, посчитав его чрезвычайно сложным и непонятным, он задумывался о том, чтобы бросить это занятие, и поэтому обратился к раввину, чтобы поделиться своими переживаниями.

Раввин пригласил его в комнату, над которой висела корзина с фруктами. Тогда раввин сказал ему: «Хочешь съесть фрукты? Если хочешь, просто сними эту корзину». Но в комнате не было лестницы, и он никак не мог достать до корзины, висевшей так высоко. Он с недоумением посмотрел на раввина. Раввин посмотрел на него и спросил: «Если до этой корзины действительно не дотянуться, то кто же её туда повесил?» Молодой человек по-прежнему не понимал, и раввин был вынужден сказать: «Талмуд не стремится к тому, чтобы люди его не понимали, а наоборот, хочет, чтобы люди его поняли. Раз кто-то смог его написать, то почему же ты не можешь его понять?»

Тогда раввин рассказал ещё одну историю, записанную в «Талмуде»:

Один человек хотел принять иудаизм, но не знал его догматов; он надеялся, что кто-нибудь расскажет ему «всё учение иудаизма» за время, «пока можно устоять на одной но-

ге». Его принял знаменитый раввин Хилель, и как только тот поднял ногу, Хилель уже изложил ему «всю мудрость иудаизма»: «Не делай другому того, что самому тебе неприятно — вот и вся мудрость Талмуда, а всё остальное — лишь комментарии. Иди и учись».

На самом деле многое очень просто, просто люди искусственно усложняют это. Достаточно освоить несколько основных правил.

Создание бизнеса — не такое уж сложное дело; оно состоит из ряда правил, которые все должны соблюдать. Если умело применять эти правила, то начать свой бизнес становится гораздо проще. А суть бизнеса заключается всего лишь в нескольких простых правилах, которые являются законами и принципами коммерции.

В мире существует множество народов, почему же именно евреи стали символом богатства? Здесь нельзя не упомянуть их религию — иудаизм.

Иудаизм — это настоящая «Библия богатства», которая ещё в древности привела евреев на путь бизнеса. Именно трактаты о коммерции и социальном поведении сформировали у евреев деловой ум и уникальный образ мышления, а тысячелетняя мудрость ведения бизнеса позволила им в полной мере обрести все качества настоящего коммерсанта. Поэтому, как только в обществе наступала стабильность, они быстро становились богатыми, начав с нуля. Особенно с приходом капиталистического общества, когда деньги стали

доминирующей силой в обществе, врождённая склонность к бизнесу, заложенная в их священных писаниях, заложила основу для того, чтобы впоследствии они стали гигантами бизнеса.

В иудаизме говорится, что евреи — избранный народ Бога, выбранный Им, и поэтому обладающий исключительными качествами и способностями, недоступными обычным людям. Они из глубины души возлагают на себя высокие ожидания и надеются, что их успехи превзойдут успехи представителей других народов. «Любой, кто питает великие амбиции, в конце концов всегда чего-то добьётся». В «Талмуде» евреям даётся такой совет: они должны быть полны стремлений и амбиций. Для успешного человека первый шаг к богатству — это следование таинственной силе, ведающей о нём, и стремление превзойти свои собственные возможности в будущем.

Иудаизм всегда поощрял людей к уникальному развитию своих способностей, подчеркивал важность раскрытия индивидуального потенциала и отвергал подавление индивидуальности. Евреи выступают за то, чтобы собственными силами изменять то, что они считают неразумным, и даже полагают, что сила отдельного человека способна влиять на мир и изменять его.

В «Талмуде» есть такая история:

Были два человека: один — молодой человек, гордившийся своим происхождением, а другой — бедный пастух.

Тот молодой человек из богатой семьи был очень горд и с увлечением хвастался перед пастухом славой и богатством своих предков, а затем самодовольно посмотрел на него.

Пастух громко рассмеялся: «Так ты и есть потомок того великого предка! Но знай: если ты последний из своего рода, то я, безусловно, являюсь предком нашего рода».

Этот пастух не придавал значения традициям и тем более не поддавался страху перед традиционным устоями и влиянием; он верил в свои силы, верил, что способен изменить своё неблагоприятное положение. Его цель заключалась в том, чтобы разрушить влияние, оставленное предками для потомков, и создать новый мир, в котором он сам будет господствовать.

Таковы евреи. Они открыты в своих взглядах, почитают свободу, выступают против всего консервативного и ни в коем случае не позволяют себе быть скованными какими-либо застывшими представлениями и традиционными обычаями. Пожилые раввины всегда поощряют молодёжь поступать по своему усмотрению и не бояться пробовать новое — даже если это сопряжено с риском, оно того стоит. Иудаизм поощряет людей идти на риск. Примером может служить знаменитый исследователь Колумб, предки которого были евреями. В целях выживания ему пришлось внешне принять христианство, но в душе он оставался приверженцем еврейских ценностей.

Мышление евреев открыто, они не знают границ ни по на-

циональности, ни по расе, ни по географическому положению. Ради выживания и развития они разъехались по всем уголкам мира. Все это заложило идеологическую основу для их свободного путешествия по миру, и именно они стали прототипами современных бизнесменов.

Находясь в такой атмосфере свободы, когда представлялась возможность, они использовали свои навыки и, не имея ни капитала, ни инструментов, ни денег, умело воспользовались экономической свободой, чтобы подняться по социальной лестнице.

1.4.

Народ, который лучше всех умеет зарабатывать деньги

Деньги — это не зло и не проклятие, они благословляют людей.

— «Талмуд»

В представлении евреев Ханаан, где они жили, был прекрасной и плодородной землей, данной им Богом Иеговой, — «землей, где течет молоко и мед». Она располагалась между несколькими великими державами — Египтом, Вавилоном, Ассирией и другими — и не имела стабильной, единой централизованной власти, поэтому стала центром торговых потоков из разных стран: через неё проходили народы со всех сторон, армии, купцы и кочевые племена, а евреи, как хозяева, как рыба в воде, вошли в рынок. Во время правления царя Соломона в Еврейском царстве деловые способно-

сти евреев постепенно росли. Царь Соломон осознавал, что его царство находится в «золотом треугольнике» международной торговли, и активно поощрял своих подданных заниматься внешней торговлей, энергично развивал мореплавание и морскую торговлю. Он поочередно отправлял корабли в Красное и Аравийское моря для ведения торговых операций, и каждый раз они возвращались с полными грузами драгоценных и редких товаров — золота, серебра, древесины, жемчуга, слоновой кости и т. д.

Благодаря различным мерам царя Соломона его царство стало перевалочным пунктом для торговли со всех сторон, где часто пересекались торговые караваны, что привело евреев на путь предпринимательства и заложило прочную основу для будущего внимания еврейского народа к коммерции и успеху в бизнесе.

Дальнейшая судьба еврейского народа представляет собой практически историю скитаний и повсеместных унижений. Ради выживания они выработали уникальные навыки зарабатывания денег и управления финансами, которых не было у других народов.

В XIX веке некоторые немецкие еврейские иммигранты прибыли в США. У них было мало средств и практически никаких навыков, поэтому они были вынуждены торговать на улицах, полагаясь на мелкий бизнес. Иммигранты, прибывшие в Северную Америку, имели при себе в среднем по 15 долларов на человека, а у евреев — всего 9 долларов. Да-

же у самых богатых из них было не более 30 долларов.

Один наблюдатель так описал условия, в которых евреи начинали свой путь в те времена: «Полностью укомплектованный уличный торговец нуждался в 10 долларах начального капитала: 5 долларов на лицензию, 1 доллар на корзину, а остальное — на товар. Многие, стремясь избежать первых затрат, старались максимально сократить последние расходы». Можно представить, в каком затруднительном положении находились евреи в те времена.

Всего за два-три года многие еврейские семьи превратились из беженцев в состоятельных представителей среднего класса. Позже из их числа появились такие еврейские магнаты, как Голдман, Гугенхаймер, Лейман, Лоб, Сакс и Кун, которые стали богатыми и прославились на всю округу. К середине XX века семьи Лейман, Уотерхайм, Розенгельд, Ловенштейн, Штраус и другие уже целое столетие доминировали в Северной Америке. Они построили своё состояние, «начиная с ручной тележки» или «с помощью своих ног», и это стало предметом гордости и чести для евреев.

Однако в то же время представители других национальностей по-прежнему находились примерно в том же положении, что и сразу после своего прибытия. В 1930-х годах журнал «Счастье» писал: «В то время как евреи уже стали европейскими купцами и финансистами, эти люди по-прежнему владели мечами и мотыгами».

Из этого видно, насколько поразительна способность ев-

реев зарабатывать деньги, что вызывает у других народов большое удивление: они относятся к этой способности евреев с смесью зависти и иронии.

В Европе ходил такой анекдот:

Один еврейский служащий отлично справлялся со своими обязанностями в страховой компании, и владелец компании намеревался повысить его до важной должности, но этот владелец был католиком и хотел, чтобы еврейский служащий отказался от иудаизма и принял католичество. Поэтому для того, чтобы убедить этого молодого еврея, к нему направили самого известного в местности католического священника; встреча была назначена в кабинете владельца. Прошло три часа, и наконец оба вышли из кабинета. Босс подошёл к ним и спросил: «Уважаемый отец, благодаря вашему влиянию, я думаю, у нас появился ещё один католик. Как вам удалось его убедить?» «К сожалению, нам не удалось обрести католика. Напротив, он убедил меня заключить страховой полис на 50 тысяч юаней».

Подобные анекдоты и шутки встречаются повсюду, и все без исключения восхищаются поразительной способностью евреев зарабатывать деньги; эта небольшая история — лишь отражение их способностей в юмористической форме.

Люди во всех странах мира с восхищением и завистью относятся к их непревзойденной способности зарабатывать деньги. Испытывая огромное разочарование в себе и даже ненависть к евреям, они по-разному оценивают евреев:

Испанцы говорят: «Настоящий еврей найдет золото даже в соломе».

Немцы говорят: «Налоги у евреев так же высоки, как расценки у проституток».

Греки говорят: «Обанкротившийся еврей тщательно проверяет свои счета».

Поляки говорят: «Торгуются как евреи, платят как христиане».

Русские говорили: «Самое большое огорчение для еврейского скряги — это когда ему приходится расстаться со своей крайней плотью».

Венгры говорят: «Бог евреев — бог богатства».

Итальянцы говорят: «Евреи на рынке чувствуют себя как рыба в воде».

Итак, французский мыслитель Монтескье прямо так оценил способность евреев зарабатывать деньги: «Помните: где деньги, там и евреи».

Глава 2. Деньги — это дар Божий

Однажды еврейский миллионер Хад вошёл в кредитный отдел нью-йоркского банка «Сити» и с важным видом сел в кресло.

Увидев этого джентльмена, выглядящего очень внушительно и роскошно одетого, менеджер кредитного отдела не осмелился проявить неуважение и поспешил обратиться к нему:

«Чем могу я вам помочь, сэр?»

«О, я хотел бы взять в долг немного денег».

«Хорошо, сколько вы хотите взять?»

«1 доллар».

«Всего 1 доллар?»

«Да, всего 1 доллар, можно?»

«Конечно, можно. Такому джентльмену, как вы, можно одолжить и больше, если будет поручитель».

«А эти гарантии подойдут?»

Сказав это, еврей достал из роскошного кожаного портфеля большую пачку банкнот и сложил её на письменный стол.

«Вот, это 500 тысяч долларов, хватит?»

«Конечно, конечно! Но вам нужен всего лишь 1 доллар?»

«Да». Еврей взял 1 доллар и уже собирался покинуть банк.

Наблюдавший за происходящим директор филиала в этот момент немного ошеломился: он никак не мог понять, зачем

этот еврей заложил 500 тысяч долларов, чтобы взять в долг всего 1 доллар. Он поспешно догнал его и сказал:

«Сэр, подождите, пожалуйста. Мне интересно: раз у вас есть 500 000 долларов, почему вы берете в долг всего 1 доллар? Если бы вы хотели взять 300 000 или 400 000 долларов, мы бы это рассмотрели».

«Ах, дело в том, что перед тем, как прийти в ваш банк, я поинтересовался в нескольких хранилищах, и аренда сейфов у них обошлась бы мне очень дорого. А у вас аренда действительно дешевая — всего 6 центов в год».

Вот в чём заключается проницательность евреев! Банк — это место, где хранят деньги, а также выдают кредиты, а для получения кредита требуется залог. Обычно люди обращаются за кредитом, когда им нужна значительная сумма. А чтобы гарантировать нормальное возвращение средств, банку требуется залог, превышающий сумму кредита. Обычно люди стремятся взять как можно больше денег, а залог — как можно меньше, но он поступил с точностью до наоборот: его залог очень высок — 500 000 долларов, а сумма кредита составляет всего 1 доллар. Это совершенно выходит за рамки обычного мышления. Однако то, что евреи используют огромный залог в обмен на ничтожный кредит в 1 доллар, является вполне законным. Это позволяет значительно сэкономить на аренде сейфа, и нельзя не восхититься их проницательностью, не поаплодировать им.

2.1.

Богатство — это реальный бог

«Деньги дарят свет миру, деньги дарят тепло всем живым существам. Деньги заставляют замолчать злословящих, деньги заставляют застыть в оцепенении тех, кто поднимает нож; деньги покупают подарки богам и открывают их закрытые двери».

— «Талмуд»

Еще в древности евреи обнаружили следующий факт: деньги являются источником всей жизни. На протяжении истории евреи несколько раз подвергались бедствиям, приведшим к гибели их государства, и были вынуждены уходить в изгнание по разным странам мира. Однако в какой бы стране они ни оказались, жители этой страны всегда их дискриминировали. Чтобы выжить на новой земле, евреям приходилось платить всевозможные высокие налоги и непонятные сборы; даже каждое их действие в повседневной жизни зависело от уплачиваемых ими сборов. Налог взимался за совместную молитву верующих одной религии, за вступление в брак, за рождение ребенка и даже за проведение похорон умершего. Стоило им проявить малейшую нерешительность — их сразу же называли скрягами; а если они уплачивали какие-то налоги с недостатком, их немедленно изгоняли и подвергали резне.

Правители стран, в которых проживали евреи, тем более не могли обходиться без их денег: для строительства роскошных дворцов, поддержания роскошного образа жиз-

ни аристократии, демонстрации величия империи и ведения войн с другими странами — все это требовало от евреев предоставления огромных сумм денег. В результате возникала такая нелепая ситуация: они то и дело упрекали евреев в скупости, презирали их жадность к наживе и из-за этого изгоняли их из страны, но вскоре были вынуждены вновь призывать их обратно. Ведь для них евреи были не чем иным, как кошельком: когда они не были нужны, их отбрасывали в сторону, а затем изгоняли и убивали; а когда они нужны, их снова призывают обратно, оказывают им милость и изо всех сил стараются завоевать их расположение.

Не имея ни страны, ни правительства, они скитались по всему миру, и ни одна сила не могла обеспечить им безопасность. Они бродили по разным местам, можно сказать, не имея ни власти, ни положения, ни достоинства, но у них были деньги. Имея деньги, они приобретали ценность в глазах правителей и тем самым обеспечивали себе условия для выживания.

У евреев есть деньги, но они также подвергаются зависти со стороны окружающих, что вызывает «антисемитские» движения во многих частях мира. Причин антисемитизма, конечно, много, но один француз в XIX веке выразил суть так: «Антисемитизм — это экономическая война». Евреи понимают, что не могут позволить себе проиграть эту войну: как только они утратят свою финансовую необходимость, наступит время их расселения, изгнания и убийств. Поэтому

добиваться успеха ради собственного выживания стало для евреев неотъемлемой обязанностью.

Они постоянно живут в условиях нестабильности, когда в любой момент могут обрушиться на них различные бедствия и преследования, и только деньги могут обеспечить им хоть какую-то защиту и дать ощущение безопасности. Когда однажды их изгонят правители разных стран, деньги позволят им обменять на приют и защиту у других; когда местные жители устраивают антиеврейские беспорядки, они могут подкупить их деньгами, чтобы спасти свою жизнь; когда они, отправляясь в деловые поездки, подвергаются нападениям разбойников, деньги могут спасти им жизнь. Деньги — это то, без чего они не могут обойтись ни на мгновение; для евреев деньги — это их видимый, осязаемый, реальный «Бог», «Бог», способный вечно защищать их и обеспечивать им безопасность.

Деньги не позволяют местным жителям пренебрежительно относиться к ним, а местные власти относятся к ним с почтением. Один наблюдатель в своей книге писал: «Противоречие между фактической политической властью евреев и их политическими правами является также противоречием между политической и денежной властью; хотя в теории политическая власть превосходит денежную, на деле первая является рабыней второй». Деньги заставляют всех власть имущих мира преклоняться перед ними, позволяя евреям по-настоящему встать на ноги и вновь завоевать уважение

окружающих.

В таких условиях накопление богатства стало для евреев рефлекторным действием — таким же естественным инстинктом, как закрытие глаз ещё до того, как рука коснется глазного яблока. Евреям не оставалось ничего другого, как прибегать ко всем возможным способам, чтобы разбогатеть и стать состоятельными. Их поклонение деньгам достигло крайней степени. Для евреев деньги стоят между жизнью и смертью, занимая центральное место в их жизни.

Благодаря деньгам евреи обрели защиту и безопасность, но, поскольку они были настолько богаты, что могли соперничать с целыми государствами, они стали объектом зависти и ненависти со стороны окружающих, и им не оставалось ничего другого, как снова отчаянно зарабатывать деньги, чтобы обеспечить себе ещё большую защиту. Чтобы заработать ещё больше денег, им приходилось постоянно совершенствовать свои навыки зарабатывания, и их умение управлять финансами, приумножать и накопление богатства становилось всё более изощрённым, а сами они становились всё богаче.

В результате, стремясь к наживе, евреи практически превратились в экономических животных. Есть такая шутка:

Сын одного банкира, получив докторскую степень, принял христианство. Это глубоко ранило сердце этого иудея, и, несмотря на то что два внука часто навещали его, он по-прежнему пребывал в угнетённом настроении.

Однажды банкир увидел, как два внука играют в карты, и

спросил, во что они играют.

«Мы играем в деньги банкира», — без раздумий ответили внуки.

Услышав это, старик очень обрадовался: «В моих внуках всё-таки течёт моя кровь!»

Эта история говорит нам о том, что ради собственного процветания некоторые евреи приняли христианство, но привычка евреев любить деньги и поклоняться им несколько не изменилась.

Для евреев деньги — это настоящий бог. Они — народ, для которого деньги являются символом.

Если смотреть на сегодняшнюю реальность, то это поклонение деньгам несколько не ослабло, а, напротив, усилилось; деньги по-прежнему притягивают людей, как магнит, а представители других народов, живущие в Америке, по-прежнему безмерно превозносят еврейские деньги. Сегодня люди всех народов мира также прилагают все усилия, чтобы заработать деньги, потому что все они знают один простой факт: в современном мире достижение экономического успеха стало одним из основных законов выживания: чтобы выжить, нужно процветать.

2.2.

Деньги — это дар Бога

«Тот, кто восхваляет богача, восхваляет не человека, а деньги».

— «Талмуд»

За деньги можно купить человеческое достоинство и социальный статус, поэтому для того, чтобы обрести спокойную жизнь, нужно испытывать душевное удовлетворение — только тогда можно жить комфортно и чувствовать радость, в то время как на лицах бедных людей отражаются все тяготы и страдания жизни. Без достойной жизни человек легко попадает в печаль и преждевременно стареет, а его настроение становится угрюмым. С точки зрения евреев, деньги — это инструмент жизни, которым следует обладать. Они связывают деньги с Богом: без денег, как оказывается, человек лишен даже Божьих даров. В их представлении деньги — это знак успеха и средство для реализации жизненных ценностей.

В иудаизме говорится, что деньги — это благословение на прекрасную жизнь, это дар человека Богу.

После Второй мировой войны в одном из штабов войск ООН, дислоцированных в Японии, еврейские солдаты постоянно подвергались необоснованной дискриминации со всех сторон, и о каком-либо уважении к их достоинству не могло быть и речи. Как только мимо проходил еврейский солдат, белые солдаты обязательно с полной ненавистью и презрением выкрикивали ему вслед оскорбление; любой мог свободно обсуждать и язвительно отзываться о еврейских солдатах, а те, хотя и были раздражены, ничего не могли поделать.

Был один еврей по имени Уилсон, который, поскольку его звание было всего лишь скромным сержантом, подвергался

особенно жестокой дискриминации со стороны белых солдат и старших офицеров. Все смотрели на него свысока, часто обсуждали его за спиной, и он в полной мере испытал на себе всевозможные оскорбления. Однако он обладал мудростью, присущей евреям. Сначала у него не было денег, но, экономя на всем, он накопил небольшую сумму, которую затем стал ссужать другим. Среди белых солдат было широко распространено расточительное отношение к деньгам: они всегда оставались без гроша ещё до получения жалованья. Увидев, что у Уилсона есть деньги, они с нетерпением просили у него в долг.

Уилсон одалживал им деньги, требуя при этом погасить долг в течение месяца и начисляя высокие проценты, но солдатам было уже всё равно. Получив эти проценты, Уилсон всегда продолжал копить деньги, чтобы снова одалживать их солдатам. Тем, у кого не было денег на погашение долга, Уилсон предлагал оставить в залог свои ценные вещи, которые он затем продавал по завышенной цене. Так, вскоре Уилсон стал жить в роскоши: он купил две машины и виллу, превратившись в «богача» среди солдат. Такого рода привилегий не всегда могли позволить себе даже высокопоставленные офицеры. Белые солдаты, которые часто жили в крайней нищете и в убогом виде, больше не смотрели свысока на Уилсона, а испытывали к нему безграничное восхищение.

Своим богатством Уилсон завоевал для себя уважение. Деньги позволяют не только купить уважение, но и приоб-

рести многое из того, что только можно себе представить, — и всё это связано с деньгами. Имея деньги, вы обретаёте образ жизни, которым все восхищаются, а также лесть и зависть окружающих; у вас появляется право голоса: «К словам богатого глупца люди прислушиваются с вниманием, а к мудрым изречениям бедного мудреца никто не прислушивается». Сегодня деньги стали символом вашего успеха и важным критерием оценки жизненной ценности, а в глазах некоторых людей — даже единственным критерием.

Евреи считают деньги даром Бога, благословением, дарованным Им для прекрасной жизни. Любовь к деньгам не ограничивается лишь потребностями реального существования, но является духовной опорой, а также необходимым средством и инструментом для прекрасной жизни. В представлениях евреев, обусловленных их происхождением и профессиональным положением, сформировалось своеобразное отношение к деньгам: «Заработать деньги несложно, а потратить их — нелегко».

Еврей Рокфеллер, даже после того как он накопил огромное состояние и стал самым богатым человеком в мире того времени, по-прежнему чувствовал себя неудовлетворённым, потому что понимал, что эти деньги ещё не сыграли своей роли. Когда другие советовали ему оставить эти деньги своим детям, Рокфеллер с волнением отвечал: «О, им эти деньги не нужны. Они пришли от народа, поэтому и должны вернуться к народу — туда, где они смогут принести поль-

зу».» Рокфеллер учредил «Фонд Рокфеллера», названный в его честь. Он помогал тысячам голодающих детей, обеспечивая их едой, давая возможность ходить в школу и получать образование, чтобы они стали полезными для общества людьми. В основном он инвестировал средства в медицину, образование и общественное здравоохранение. Общий объем инвестиций его фонда составил 750 миллионов долларов, что сделало его крупнейшей благотворительной организацией в мире.

Кроме того, он приучал своих детей тратить деньги, насколько это возможно, на тех, кто в них нуждается. Их дети следовали его завещанию, и общий объем пожертвований и спонсорской помощи всего рода Рокфеллеров превысил 1 миллиард долларов.

Для Рокфеллера деньги уже не имели значения: с их помощью он доказал, что является успешным членом общества, а его богатство стало символом его огромного вклада в общество. Более того, он хотел, чтобы окружающие поняли: деньги — лишь один из критериев его счастливой жизни и выражение его высоких жизненных убеждений.

Для общества в целом деньги все больше становятся одним из важных признаков профессионального успеха и важным средством оценки ценности труда человека: объем вашего богатства всё в большей степени свидетельствует о масштабах вашей творческой ценности для общества. В современном обществе любой человек, не желающий оставаться

в тени, стремится заработать деньги — пусть даже для удовлетворения собственных жизненных потребностей. Однако для тех, кто стремится к богатству, деньги являются прежде всего символом социального статуса и важной гарантией душевного спокойствия.

С какой бы точки зрения ни смотреть, деньги являются неотъемлемой частью жизни. Они необходимы для материального выживания, а в плане духовных стремлений позволяют совершать великие дела, являются признаком успеха и гарантией высокого качества жизни. Неудивительно, что известный писатель Сол Беллоу сказал: «Деньги — это единственный луч солнца: где бы он ни падал, там становится светло».

2.3.

Зеркало духа еврейского народа

«Не обязательно, что бедный человек во всём прав, а богатый — во всём неправ».

— «Талмуд»

Евреи относятся к деньгам с почти религиозным почитанием. На протяжении более чем 2000 лет истории скитаний у них не было ни собственной земли, ни собственного государства, и им приходилось жить в чужих странах. Они ведут маргинальную деятельность в различных группах, отраслях и даже разных странах. Единственное, что они могут контролировать, — это деньги, заработанные благодаря коммерческой деятельности. А деньги в этом мире, без со-

мнения, стали всемогущим богом: они не только дают людям возможность выжить, но и позволяют завоевать права и статус. Как только народ обретает власть над деньгами, он обретает право на собственное существование и развитие. А значит, он также обретает силу, позволяющую противостоять враждебности и угнетению со стороны чужеродных народов. Евреи, пережив более 2000 лет скитаний, преследований, угнетения, изгнаний и даже массовых убийств, так и не ассимилировались и в конечном итоге создали собственное суверенное государство — Израиль, что, пожалуй, является единственным чудом в истории человечества. Люди спрашивают: почему жизнь евреев настолько стойкая, что, пережив все бедствия, она не угасла? Ответ, возможно, заключается в одном слове: деньги!

Мы знаем, что еврейский народ — это народ, основанный на культуре. В строгом смысле слова евреи и иудеи — это одно и то же: тот, кто исповедует иудаизм, является евреем. Однако из множества фактов нетрудно увидеть следующий культурный факт: раз отношение к Богу может стать границей народа, почему отношение к деньгам не может стать границей этого народа? Деньги — это всего лишь символическая форма социальных отношений между людьми; то, что мы видим и ощущаем на ощупь, — это лишь временная форма, которую принимают деньги, а не сами деньги. Самая чистая форма денег — это «кредит», который существует в процессе перечислений в банковских книгах, но никто ни-

когда не видел, как выглядит «кредит». К тому же деньги не равны богатству. Будь то золото или алмазы, они являются лишь низшими формами в сфере кредита, подобно идолопоклонству или многобожию в религиозной сфере. Деньги, по крайней мере наличные — бумажные купюры, — только они могут считаться настоящими деньгами, а бумажные купюры, как всем известно, являются лишь символом кредита; признание бумажных купюр на самом деле является подтверждением государственного кредита, подобно тому волшебному камню, который Бог даровал Моисею.

Такое объяснение, возможно, вызовет у многих удивление. На самом деле, это удивление лишь доказывает, что удивлённые ещё не достигли того уровня восприятия денег, который присущ евреям. Любой, кто на подсознательном уровне ещё не способен принять «священную» концепцию денег, не является тем «евреем», о котором здесь идёт речь.

На самом деле, евреи, особенно еврейские купцы, которые ради успеха в «денежных» делах отrekliсь от еврейской веры, по-прежнему считаются евреями. Среди известных еврейских банкиров — лондонский Хамлер, нью-йоркский Белмонт и берлинский Блейхрод — все приняли христианство; Самуэль Ньюхаус, владелец издательства «Ньюхаус», приносящего наибольшую прибыль в Северной Америке, нанимал на работу только нееврейских редакторов и издателей; даже среди профессоров, завоевавших академический авторитет в престижных университетах США, мно-

гие уже не считают себя евреями.

Тем не менее, мир по-прежнему рассматривает их всех как евреев, совершенно не обращая внимания на то, изменились ли их религиозные убеждения. Напротив, возможно, именно в этой готовности пожертвовать другими ценностями ради успеха люди нашли наиболее существенную черту, определяющую евреев.

Это означает, что в то время как биологические гены недостаточны для определения национальной идентичности евреев и должны дополняться религией, мы обнаруживаем, что одной только религиозной веры также недостаточно для определения культурной идентичности евреев, и она должна дополняться отношением к успеху и к деньгам. Ведь именно это является самым прямым и убедительным проявлением успеха, позволяющим определить, является ли человек настоящим евреем.

С момента Великого рассеяния, несмотря на то что в абсолютных цифрах евреи, как и остальное население, в основном занимались сельскохозяйственной, промышленной и скотоводческой деятельностью, еврейский народ, находясь в уникальном положении городских пришельцев, всегда сохранял свой статус народа торговцев. Конечно, это обусловлено конкретными историческими обстоятельствами: в схожих социальных условиях, таких как потеря государства или преследования, выжило не только еврейское народ, но только этот народ встал на путь «профессионального» торгового

народа и при этом продвигался по нему чрезвычайно успешно: несмотря на неоднократные изгнания и даже массовые убийства, несмотря на то, что их снова и снова лишали всего до последней нитки, но стоило наступить хотя бы не очень длительному периоду мира, как евреи могли быстро подняться благодаря торговле и обращению с деньгами, одновременно процветая местную торговлю и сами обогащаясь.

Это подобно высохшему семени в пустыне: стоит лишь небольшого дождя, как оно сразу же прорастает и начинает бурно расти. Можно даже сказать, что торговля в том или ином месте подобна сухим семенам: стоит только наступить «весеннему дождю» в лице евреев, как она сразу же начинает процветать. Страны средневековой Европы использовали евреев для развития торговли; в частности, Франция за 200 лет шесть раз приглашала евреев и шесть раз изгоняла их — евреи буквально стали для них орудием развития национальной торговли, которое «призывают, когда нужно, и отправляют, когда надо».

Как выразился один японский коммерсант: «Евреи, исповедующие иудаизм, действительно обладают особым талантом к ведению дел. Если бы все коммерсанты стали последователями иудаизма, то в мире не было бы войн, все могли бы зарабатывать деньги, и мир превратился бы в рай. Возможно, через несколько сотен лет все люди на Земле станут последователями иудаизма». Этот японец — Фудзита, прозванный «евреем из Гиндза», — на самом деле был успеш-

ным коммерсантом.

О том, что образ действий евреев и образ движения денег являются изоморфными, свидетельствует также единство истории евреев и истории денег: и евреи, и деньги в течение длительного времени существовали исключительно в качестве средства обмена; и евреи, и деньги в течение долгого периода подвергались как отторжению, так и грабежу; евреи и остальная часть человеческого мира в течение длительного времени поддерживали отношения, основанные исключительно на деньгах; в новейшую эпоху евреи поднялись на волне подъёма денег; сегодня евреи процветают не в Израиле — еврейском государстве, где преобладает государственная собственность, — а в Северной Америке, где денежная экономика развита наиболее высоко.

Этот аспект достаточно ясно объясняет, почему евреи смогли выжить: везде, где циркулируют деньги, естественным образом возникает потребность в таких «посредниках», как евреи, и евреи могут занять незаменимое положение. В этот момент евреи не могут быть истреблены, потому что без них не обойтись; а как только народ, занимающий доминирующее положение, сам осознает природу денег и перестает нуждаться в евреях, он сам становится «евреем».

С другой стороны, это также в полной мере объясняет, почему евреи настолько тесно связаны с некоторыми важными аспектами формирования и развития капитализма: логика выживания евреев — это логика денег, логика развития ка-

питала, а отправной точкой этой логики денег является признание евреями «квазисакральности» денег.

2.4.

«Почти священный» характер денег

«Деньги, хотя и не идеальны, но и не приводят к разложению».

— «Талмуд»

В современном обществе такая одержимость деньгами, возможно, не является чем-то уникальным, но более 2000 лет назад ситуация была совсем иной. В «Талмуде» есть такая еврейская пословица:

«Деньги дают нам возможность покупать подарки у Бога».

Такое отношение к деньгам в значительной степени отражает уровень «капиталистической рациональности» того или иного общества, народа или культуры. В этом плане национальное происхождение евреев и их исторические перипетии, несомненно, играют решающую роль.

Длительная диаспора евреев не позволяла им презирать деньги, ведь всякий раз, когда ситуация становилась напряжённой и им приходилось вновь отправляться в путь, деньги были тем, что им было проще всего взять с собой, а также важнейшим средством, гарантирующим их выживание в пути.

Религиозный статус евреев как еретиков также не позволял им презирать деньги, поскольку деньги не имеют ни запаха, ни цвета и являются единственной вещью, не несущей

в себе оттенка ереси, когда евреи общаются с приверженцами других религий.

Статус евреев как пришельцев также не позволяет им презирать деньги, ведь именно за деньги они изначально приобрели право на существование в той или иной стране. Подушная подать и другие специальные налоги, уплачиваемые евреями, отличаются беспрецедентным разнообразием наименований и непомерной тяжестью. «Если бы не их полезность в финансовом плане, евреи уже давно были бы полностью истреблены». Это одно из немногих общепризнанных мнений, разделяемых как евреями, так и неевреями.

Рассеянность евреев по всему миру также не позволяет им презирать деньги, поскольку деньги являются для них наиболее удобной формой взаимной помощи.

Давняя торговая традиция евреев также не позволяет им презирать деньги, ведь хотя для других люди деньги являются лишь средством и инструментом, для купца они всегда остаются конечной целью любой коммерческой деятельности и окончательным показателем её успеха или провала.

Поэтому для евреев деньги — это далеко не просто богатство. Деньги занимают место между жизнью и смертью, занимают центральное место в их жизни и являются признаком успеха в их делах. Такие деньги, несомненно, приобретают некую «квазисвященность»; деньги изначально предназначены для того, чтобы справиться с теми событиями, которых лучше бы не происходило, а их наличие означает, что

этих событий можно избежать. Чем больше денег, тем меньше вероятность того, что что-то произойдет, поэтому зарабатывать и копить деньги нужно не для удовлетворения непосредственных потребностей, а для удовлетворения потребности в безопасности! До сих пор в еврейских семьях существует обычай: имущество, оставляемое детям, не должно быть меньше того, которое унаследовали сами родители; это желание олицетворяет молитву евреев о мире и спокойствии для будущих поколений.

Всё это свидетельствует о том, что в то время, когда другие народы всё ещё испытывали к деньгам необъяснимую ненависть и даже страх, евреи в отношении денег уже совершили эпохальный скачок от чисто экономического значения к культурологическому и социологическому: деньги стали самостоятельной мерой, мерой, не опирающейся на другие меры, а, напротив, способной возвышаться над ними.

Таким образом, деньги для еврейского народа приобрели сакральный характер, и этот характер имеет решающее значение для возникновения, формирования, накопления и приумножения капитала.

С одной стороны, деятельность по зарабатыванию денег или последующее управление капиталом теперь стали самоцелью. Способность зарабатывать деньги превратилась в высший критерий, определяющий правомерность любого поступка; все ценности, представления, нормы и виды деятельности должны обретать свою легитимность и ортодок-

сальность через деньги, точно так же, как в условиях натурального хозяйства они обретали легитимность по воле Бога. Установление такого положения дел открыло шлюзы для наводнения коммерциализации, захлестнувшего все сферы жизни, в результате чего практически всё на свете погрузилось в океан товаров.

Их прежняя сакральность — будь то религиозная, этическая, эстетическая, эмоциональная или какая-либо иная — перестала существовать или, по крайней мере, была без исключения покрыта слоем золотистого, медно-зелёного цвета или отпечатков водяных знаков. Среди всех народов редко можно встретить столь многочисленные и строгие жизненные табу, как у евреев, которые сохраняются неизменно на протяжении более 2000 лет и до сих пор практически не изменились. Однако в экономической сфере евреи, занимающиеся торговлей, отличаются беспрецедентной свободой от каких-либо запретов, что также редко встречается среди других народов; многие сферы современного мира, изначально не имевшие коммерческого характера, в большинстве своем были открыты еврейскими купцами и включены в коммерческий мир. Это в значительной степени связано с тем, что еврейские купцы одними из первых закрепили за деньгами статус «почти священного».

С другой стороны, утверждение самостоятельного статуса денег привело к тому, что логика исторического развития денег естественным образом превратилась в логику челове-

ческого мышления, а движущие силы спонтанного развития денег трансформировались в мотивы институционального строительства человечества. Под бесшумным руководством денег автоматически создавались все средства, механизмы и компоненты, способствующие возникновению, формированию, развитию и приумножению капитала. Открытие мирового рынка, установление экономического порядка, реализация роли финансов, управление политической властью, а также формирование всевозможных идеологических норм — всё это появлялось одно за другим в упорядоченном порядке, и среди тех, кто наиболее активно трудился и внес наибольший вклад в строительство здания современного капитализма, несомненно, были еврейские купцы. В разные исторические периоды на ключевых этапах экономического развития человечества действительно появлялись купцы разных национальностей, однако еврейские купцы опередили других в утверждении «почти священного» статуса денег и, таким образом, стали авангардом наступления на капитал, превратившись в подлинный «прототип купца».

Установление «почти священного» статуса денег устранило для евреев, стремящихся к материальным благам, всевозможные препятствия в виде представлений и взглядов, характерных для других народов, что позволило евреям свободно проявлять свои способности в зарабатывании денег.

Понимание евреями структуры, логики и механизмов функционирования денег раскрывает перед нами одну из

внутренних движущих сил их механизма выживания. Зарабатывание денег стало для евреев главным делом в жизни, и эта внутренняя движущая сила позволила еврейскому народу постоянно адаптироваться и развиваться по мере развития коммерции в человеческом обществе и роста рациональности капитала, демонстрируя при этом высокую степень синхронности и даже опережение. Именно в этом заключается внутренняя причина того, что они стали настоящей нацией торговцев и «лучшими торговцами мира».

2.5.

Деньги не знают различий между высоким и низким, благородным и низким

«Деньги равны, следовательно, равны и люди, и поэтому стремление к большому богатству — это хорошо. Деньги одинаковы для всех, в них нет различий между высоким и низким, благородным и низким».

— «Талмуд»

Однажды оратор выступал на публичном мероприятии. Чтобы доказать, что человек должен уважать себя в любой момент, он взял 50 долларов и поднял их над головой.

«Смотрите, это 50 долларов, совершенно новая купюра. Кто-нибудь хочет её?» В результате все подняли руки.

Затем он скомкал купюру в руке, она стала мятой, и снова спросил у аудитории: «А теперь кто-нибудь хочет эти 50 долларов?» Все подняли руки.

Он бросил купюру на пол и несколько раз сильно растоп-

тал её ногой, так что она стала грязной и изношенной. Подняв купюру, он снова спросил: «А теперь кто-нибудь хочет её?»

В итоге все подняли руки. Тогда он сказал: «Друзья, деньги всегда остаются деньгами. Их стоимость не изменится, даже если вы их скомкаете или растопчете — их по-прежнему можно потратить в магазине».

Почему же, несмотря на то что эта купюра была смята в руках оратора, а затем испачкана и порвана им, кто-то всё равно захотел её получить? Потому что купюра — это купюра, у банкноты нет иерархии, она не меняется в зависимости от того, как с ней «обращаются», — её стоимость остаётся прежней и равна стоимости других банкнот того же номинала; пока их стоимость одинакова, все банкноты равны.

Именно такие взгляды присущи евреям, поэтому они никогда не боятся мелких дел и не отказываются даже от самых незначительных сделок. Поэтому в своей истории предпринимательства они любят повторять фразу «деньги не спрашивают о происхождении», фактически уча людей, что для создания и накопления богатства необходимо тщательно обдумывать каждый шаг, умело улавливать коммерческие возможности и ловко применять деловые приемы.

Деньги — это валюта, показатель объема материального богатства человека; сами по себе они не имеют понятия «дорого» или «дешево». Представления евреев о зарабатывании денег отличаются от наших традиционных представлений:

они ни в коей мере не считают, что возить на велорикше или таскать мешки — это низко, а быть владельцем или менеджером — это благородно. Деньги в кармане любого человека остаются деньгами; они не перестают быть деньгами, попав в карман другого человека.

Поэтому, зарабатывая деньги, они не считают их ни низкими, ни высокими; они не испытывают чувства неполноценности из-за того, что их нынешняя профессия не престижна, и даже занимаясь так называемыми «низкими» профессиями, сохраняют совершенно спокойное душевное состояние.

Благодаря своему обыденному отношению к деньгам, которые они даже сравнивают с камнем или листом бумаги, евреи не возносят их в ранг божества и не делят на «чистые» и «грязные». В их представлении деньги — это просто деньги, поэтому они усердно стремятся их заработать, но при их потере не впадают в отчаяние. Именно такое спокойное отношение позволяет евреям свободно маневрировать в бурном море бизнеса, не терять самообладания в хаосе и добиваться уверенных побед.

У евреев есть своё собственное представление о деньгах, особенно у еврейских купцов: они считают, что «у денег нет фамилии и тем более нет биографии». В отличие от некоторых стран и народов, они не делят деньги на «чистые» и «грязные». Они уверены, что деньги, заработанные в результате предпринимательской деятельности, можно принимать

с чистой совестью. Поэтому, прибегая к самым разнообразным способам ведения бизнеса, они стремятся заработать как можно больше денег: будь то доход фермера от продажи урожая, выигрыш азартного игрока или доход интеллектуала от умственного труда — все это они принимают без угрызений совести и относятся к этому с полным спокойствием.

Евреев, умеющих зарабатывать деньги, бесчисленное множество, и Аарон, сделавший состояние на ростовщичестве, является типичным примером.

Этот еврей, переехавший в Англию, начинал с подработок, а затем на небольшие сбережения открыл свой небольшой бизнес. По мере расширения дела ему потребовались оборотные средства, и он был вынужден брать деньги в долг у ростовщиков или в банках. На собственном опыте он обнаружил, что цена заемных средств действительно слишком высока и зачастую практически не отличается от прибыли, получаемой от коммерческой деятельности. Он подумал: раз уж он так усердно трудится, работая на банк, при этом рискуя даже больше, чем банк, то выгоднее будет заняться ростовщичеством самостоятельно.

Через несколько лет он начал заниматься кредитованием. Одновременно с ведением своего небольшого бизнеса он выделял часть капитала для ссуды тем, кто срочно нуждался в деньгах. Кроме того, он брал в банке деньги под относительно низкий процент и перекредитовывал их другим под более высокий процент, получая прибыль за счет разницы.

Некоторые производители или частные лица, нуждавшиеся в срочных средствах, предпочитали брать ссуды под 20 % годовых; таким образом, ссуда в 100 юаней на один год приносила доходность 240 %, что было выгоднее, чем инвестиции в торговлю. Именно на этом способе заработка сосредоточился Аарон и быстро встал на путь к богатству. Когда Аарон скончался в возрасте 63 лет, его состояние было одним из крупнейших в Британии того времени.

В коммерческой деятельности евреев есть одна особенность, которая кажется простой, но на деле очень трудна для реализации: они всегда относятся к клиентам одинаково, без малейших предрассудков. С точки зрения евреев, упускать выгодную сделку из-за предрассудков просто не стоит.

Евреи рассеяны по всему миру, но относятся к жителям разных стран как к своим соплеменникам. Независимо от того, живут ли они в Вашингтоне, Москве или Лондоне, евреи всегда поддерживают тесные связи между собой.

Чтобы заработать деньги, нужно разрушить устоявшиеся предвзятые мнения — таков урок, извлечённый евреями из опыта ведения бизнеса. Подобно тому, как деньги не бывают «грязными» или «чистыми», евреи не делают различий между своими партнёрами по сделкам. Если это приносит прибыль, позволяет заключить деловую сделку и получить деньги, то дело можно заключать. В сознании евреев при ведении торговых операций не имеет значения, являетесь ли вы американцем или русским, европейцем или африканцем:

если сделка с вами принесет ему прибыль, он готов вести с вами дела.

В представлении евреев все, кроме евреев — будь то англичане, немцы, французы или итальянцы — единодушно называются иностранцами. Ради заработка, независимо от того, из какой страны вы родом, какую идеологию исповедуете и какую религию придерживаете, вы становитесь объектом их торговли. Они ни за что не откажутся от прибыльной сделки только потому, что их партнер — иноверец или чернокожий.

Чтобы заработать деньги, не стоит слишком много размышлять и не следует позволять себе быть скованным прежними традициями и представлениями. Нужно смело ломать старые традиции и принимать новые идеи. Иными словами, чтобы заработать деньги, нужно избавиться от предрассудков. Подумайте: если из-за разницы во взглядах с партнером вы, под влиянием своих предрассудков, добровольно откажетесь от возможности заработать большие деньги, разве это не будет слишком жаль и совершенно не стоит того! Мы знаем, что у денег нет национальности, поэтому, зарабатывая деньги, не следует делать различий по национальности и устанавливать для себя всевозможные ограничения. Умные евреи очень давно осознали это, поэтому они очень сплочены, объединяются и вместе зарабатывают деньги на иностранцах — в этом и заключается причина их успеха!

В силу особых исторических причин евреи лишились ро-

дины и долгое время скитались по всему миру. Для евреев понятие гражданства не существует; они никогда не при-
давали значения этому политическому понятию, а ценили
лишь наличие надёжных деловых партнёров. Не обращая
внимания на эти разногласия, евреи ведут дела как с русски-
ми, так и с американцами: рубль — это деньги, доллар —
тоже деньги. Поэтому с точки зрения бизнеса гражданство и
политика не являются самым важным; они лишь подсказы-
вают людям, что в делах нужно применять разные подходы
и методы.

Евреи считают, что деньги не имеют никакой природы; так
называемая «природа» — это то, что человек субъективно
навязывает деньгам. Если говорить, что деньги в руках зло-
дея являются злом, то значит, что если добродетельный че-
ловек заработает их обратно, это станет добром. Евреи счи-
тают, что субъективное разграничение природы денег — это
абсурд; такое поведение не только тратит время, но и сковы-
вает мышление.

Поскольку евреи не интересуются происхождением денег,
это гарантирует полную свободу их мышления, ни в малей-
шей степени не ограниченного мирскими предрассудками.
В их глазах можно заниматься любым бизнесом и зарабаты-
вать любые деньги — даже «продавец гробов может зарабо-
тывать».

Зарабатывать деньги — это естественно и разумно, и нет
необходимости задумываться о многом. Задача коммерсан-

та — зарабатывать деньги, а всё остальное — лишь инструменты и средства для достижения этой цели.

Именно потому, что евреи осознают природу денег, еврейские коммерсанты, занимаясь спекуляцией, не испытывают ни малейших эмоций по отношению к тому, чем пользуются: если дело прибыльное и не противоречит закону, его можно использовать, не задумываясь.

Их цель — зарабатывать деньги, они верят только в бизнес и получение максимальной прибыли. Хаммер — яркий представитель этого типа. Когда Советский Союз только образовался, ни один капиталист в мире не осмеливался вступать в деловые отношения с этой страной, только этот еврей, «обладавший невероятной смелостью», начал вести дела с СССР и разбогател в этой стране. Именно с этого он и начал свой путь, став одним из самых легендарных бизнесменов в мировой истории XX века.

Еврейский народ — это народ договоров; он придает огромное значение заключению и соблюдению договоров, вознося их на уровень святости. В коммерческой деятельности евреи всегда крайне серьезно относятся к соблюдению обязательств, однако такое отношение не приводит к тому, что они хранят договоры как святыни. Напротив, при наличии покупателя и продавца сам договор также является товаром, который можно покупать и продавать. Чтобы сделка состоялась, нужен и продавец, и, конечно же, покупатель. В природе все явления имеют две противоположные стороны,

и именно благодаря этому мир представляет собой сбалансированную систему; нарушение этого баланса приведет к хаосу. Таким образом, покупка и продажа существуют одновременно и составляют единое равновесие.

«Талмуд» невысоко оценивает вино и твердо верит, что «когда дьявол хочет навестить кого-то, но не может найти свободного времени, он посылает вино в качестве своего представителя». Это имеет ту же самую суть, что и слово «пьяница» в нашем повседневном языке. Пьяный человек мало чем отличается от демона. Поэтому «Талмуд» наставляет евреев: «Деньги следует тратить на торговлю, а не на алкоголь». А владелец крупнейшей в мире винодельческой компании «Шигран» — еврей.

2.6.

Зарабатывание денег — это игра

«Деньги не священны, они не являются недосягаемым святыней».

— «Талмуд»

Многие еврейские магнаты, владея состояниями в миллионы, десятки миллионов и даже сотни миллионов, считают, что в руках у них всего лишь куча бумажек, и не воспринимают деньги как нечто, способное в любой момент принести человеку счастье, несчастье, безопасность или опасность. Если бы они придавали деньгам слишком большое значение, они не осмелились бы зарабатывать их так, не задерживая дыхания и не замирая от волнения, и не осмели-

лись бы так отчаянно стремиться к богатству.

Чтобы зарабатывать деньги, ни в коем случае нельзя создавать себе психологическое бремя; к этому следует относиться очень спокойно и хладнокровно. Если деньги не интересуют, то, естественно, их не заработаешь, однако если придавать им слишком большое значение, то на себя ложится тяжёлый груз. В этот момент нужно полностью забыть о деньгах и перестать воспринимать их как бремя.

Евреи придают большое значение деньгам, считая их всемогущим богом в реальном мире; в их глазах деньги кажутся невероятно священными. Однако когда дело доходит до зарабатывания денег, они относятся к ним как к чему-то совершенно обыденному, как к бумаге или камню, и ничуть не чувствуют, что деньги «жгут руки».

Евреи рассматривают деньги лишь как увлекательную игру, которая стимулирует каждого человека к полной самоотдаче. Вкладывая средства, люди участвуют в опасной, но увлекательной игре, и победа в ней доставляет огромное удовольствие. Если же зарабатывание денег воспринимается не как игра, а как тяжёлый труд, или даже как ставка на судьбу, психологическое давление становится настолько сильным, что люди не решаются рисковать.

Евреи так описывают себя: когда вы зарабатываете деньги, вы попадаете в мир игры, и как участник этой игры вы должны постоянно соперничать и бороться с противниками, применять все возможные способы и средства, чтобы превзойти

других, и только превзойдя всех, вы сможете одержать окончательную победу.

Известный финансист Морган придерживался именно такого взгляда на зарабатывание денег: он никогда не позволял превратить это в тяжёлое бремя, а рассматривал как увлекательную и захватывающую игру. Он считал, что только подход к зарабатыванию денег с игровым настроем является правильным.

Увлечение Моргана зарабатыванием денег доходило даже до степени одержимости. У него была привычка: каждый вечер он заглядывал в газетный киоск, чтобы купить местную вечернюю газету с информацией о закрытии фондового рынка и прочитать её дома. В то время как его друзья были заняты поиском развлечений, он говорил: «Некоторые увлечённо изучают бейсбол или футбол, а я предпочитаю изучать, как зарабатывать деньги».

Говоря об инвестициях, он всегда говорил: «Играя в покер, нужно внимательно наблюдать за каждым игроком — так ты сможешь вычислить лоха. Если не сможешь, то этим лохом будешь ты сам».

Он никогда не тратил деньги на то, что ему не нравилось, а всегда обдумывал способы заработка. Некоторые коллеги в шутку спрашивали: «Морган, ты уже миллионер, каково это?» Ответ Моргана заставлял задуматься: «Всё, что я хочу и что можно купить за деньги, я могу себе позволить. А вот то, о чём мечтают другие — роскошные автомобили, знаме-

нитые картины, роскошные особняки — меня не привлекает, потому что я не хочу этого».

Он не из тех, кто живёт ради денег; ему даже не нужны деньги, чтобы украсить свою жизнь. Ему нравится лишь ощущение игры — то чувство, когда он снова и снова вкладывает средства, а затем, благодаря своему уму, снова и снова зарабатывает их обратно. Это полно риска и трудностей, но при этом довольно захватывающе, и именно этот азарт ему и нравится. Морган сказал: «Деньги для меня не важны, а вот сам процесс зарабатывания, то есть постоянное принятие вызовов, — вот что доставляет удовольствие. Дело не в деньгах, а в том, чтобы их зарабатывать; наблюдать, как деньги приносят деньги, — вот что имеет смысл».

2.7.

Скупой богач

«Скупость, как и бережливость, в некоторых случаях является прекрасным качеством».

— «Талмуд»

В мире распространено такое утверждение: «Евреи — скряги», то есть евреи очень скупы в отношении денег и чрезвычайно бережливы при их трате. Евреи радуются своей скупости, потому что для коммерсанта тщательное сопоставление стоимости товаров и счёт на каждый цент — это инстинктивное проявление профессионализма; для евреев это, по сути, похвала их умению разумно инвестировать.

«Тщательно следи за своим кошельком, не позволяя день-

гам уходить напрасно и не бойся, что тебя назовут скучным. Твои деньги можно тратить только тогда, когда каждый потраченный цент приносит прибыль в два цента». Еврейский магнат Рокфеллер был преданным последователем этого принципа. Его бережливость была очевидна на протяжении всей его жизни.

В молодости Рокфеллер работал сварщиком в одной крупной нефтяной компании, где его задачей было сваривать огромные бочки для нефти. При сварке неизбежно выпадали шлаковые капли. Он внимательно заметил, что при сварке каждой бочки выпадало ровно 509 капель шлака. Он подумал, сколько сварочного материала придётся потратить впустую при сварке той горы бочек! Тогда он усовершенствовал технологию и метод сварки, добившись того, чтобы при каждом сварном шве выпадало ровно 508 капель шлака. Благодаря этому крупная нефтяная компания сэкономила за год целых 570 миллионов! А сам Рокфеллер получил за это отличную возможность для продвижения по службе.

Когда у него накопились некоторые сбережения, он начал собственное дело. Поскольку в начале пути в мире бизнеса дела шли с трудом, он очень быстро израсходовал те немногие деньги, которые с таким трудом накопил. Тогда он долго ломал голову над тем, как разбогатеть, но не мог придумать способа. Однажды вечером он увидел в газете объявление, рекламирующее секрет обогащения. Он был в восторге и на следующий день поспешил в книжный магазин, что-

бы купить эту книгу. Не дожидаясь ни минуты, он открыл купленную книгу и увидел, что в ней были только два слова — «трудолюбие» и «бережливость» — и больше ничего, что вызвало у него огромное разочарование и гнев.

Позже он долго размышлял, в чём же заключается «тайна» этого «секрета». Сначала он подумал, что книжный магазин и автор обманывают его: как может книга содержать всего два таких простых слова? Он даже хотел обвиниться их в обмане читателей. Но чем больше он думал, тем больше понимал, что в этой книге есть смысл. Действительно, чтобы разбогатеть, кроме трудолюбия и бережливости, нет других способов. И тогда он наконец всё понял. С тех пор он стал экономить на ежедневных расходах и откладывать сбережения, одновременно удвоив усилия в работе и изо всех сил стараясь увеличить доход. Продолжая так в течение пяти лет, он накопил 800 долларов, которые затем вложил в торговлю керосином. В своем деле он тщательно рассчитывал каждый цент, изо всех сил сокращая расходы и откладывая большую часть прибыли, чтобы через некоторое время вложить её в разработку нефтяных месторождений. Развиваясь по этому циклу, как снежный ком, его капитал неуклонно рос, а бизнес становился всё больше. После более чем 30 лет «трудолюбивого и бережливого» ведения дел Рокфеллер стал одним из трёх крупнейших финансовых конгломератов Северной Америки, а годовой оборот нефтяных компаний, входящих в его конгломерат, достигал более 110 миллиардов дол-

ларов.

Усилия по зарабатыванию денег — это действие, а поиск способов экономии — отражение бережливости. Огромное богатство можно обрести только благодаря усердию, но для его накопления необходимо также устранять утечки.

Став миллиардером, Рокфеллер и в дальнейшем вел свой бизнес, руководствуясь принципами бережливости. Он требовал от своих подчиненных рассчитывать себестоимость добычи одного галлона сырой нефти с точностью до третьего знака после запятой. Каждое утро, как только он приступал к работе, он требовал, чтобы все подразделения компании представляли ему отчет о затратах и прибыли. Многолетний опыт в бизнесе позволил ему досконально изучить все цифры, представленные менеджерами — затраты, объем продаж, прибыль и убытки; он часто обнаруживал в них проблемы и использовал эти показатели для оценки работы каждого подразделения. Однажды в 1879 году он спросил у менеджера нефтеперерабатывающего завода: «Почему у вас переработка одного галлона сырой нефти обходится в 19,8492 доллара, а на одном из заводов на востоке за ту же работу платят всего 19,849 доллара?» Это вполне соответствует оценке, данной ему потомками: Рокфеллер был пионером в области статистического анализа, учета затрат и удельной стоимости, а также «краеугольным камнем» современных крупных предприятий.

В пожилом возрасте однажды он одолжил у своего секре-

таря 5 центов. Когда Рокфеллер вернул деньги, секретарь постеснялся их принять, но Рокфеллер тут же пришел в ярость: «Запомни, 5 центов — это годовой процент от 1 доллара!» Из этого видно, насколько он был бережлив и проницателен в вопросах денег.

Многие еврейские предприниматели тщательно рассчитывают любые расходы, стремясь максимально снизить затраты и сократить издержки. Они всегда говорят: «Нужно тратить один доллар так, как будто это два». Если в каком-то месте неправильно потратили один доллар, это не просто потеря одного доллара, а трата двух».

Таков принцип евреев в обращении с деньгами: тратить деньги только там, где это необходимо, а на то, что они считают ненужным, не потратят ни одного доллара. Рокфеллер говорил: «К деньгам нужно относиться с бережностью, только тогда они будут притягиваться к вам; чем больше вы их уважаете и цените, тем охотнее они будут попадать в ваш карман».

Еще один еврей, также известный своим бережливым отношением к деньгам, — магнат розничной торговли Крич. Его магазины распространены по всем 50 штатам США и во многих странах мира, его состояние исчисляется миллиардами, но его обед всегда обходится примерно в 1 доллар. Однажды владелец нефтяной компании «Кед» Пол Кед пошел на выставку и увидел у кассы табличку с надписью: «После 17:00 вход за полцены». Кред посмотрел на часы — было

16:40. Поэтому он подождал у входа 20 минут, а затем купил билет за полцены, сэкономив 0,25 доллара. Знаете ли вы, что годовой доход компании «Кред» составляет более 100 миллионов долларов? Он сэкономил эти 0,25 доллара исключительно из-за своей привычки и духа бережливости, что и стало одной из причин его богатства.

Евреи, особенно еврейские коммерсанты, какими бы богатыми они ни были, никогда не тратят деньги бездумно. При приёме гостей они стремятся, прежде всего, накормить гостей сытно и вкусно, но не устраивают пышных банкетов и не тратят деньги без разбора. В повседневной жизни они считают важным копить деньги и не тратят всё до последней копейки, оставаясь с пустыми карманами. Евреи подсчитали, что, исходя из мировой стандартной процентной ставки, если человек будет откладывать 1 доллар в день, то через 88 лет он сможет накопить 1 миллион долларов. Хотя 88 лет — это довольно долгий срок, но при ежедневном откладывании 2 долларов в большинстве случаев уже через 10–20 лет можно легко достичь 1 миллиона долларов, поскольку такое терпеливое накопление приносит свои плоды и открывает множество неожиданных возможностей для заработка.

Очевидно, что к деньгам нужно не только относиться с любовью, но и бережно к ним относиться, то есть, помимо стремления к обогащению, необходимо искать способы защитить уже имеющееся состояние. Эти представления евреев о деньгах вполне обоснованы, и в этом заключается один

из секретов их успеха в бизнесе и накоплении богатства. Еврейский купец Акад сказал: «Принцип накопления богатства, которого придерживаются большинство евреев, заключается в том, чтобы не допускать, чтобы расходы превышали доходы. Если расходы превышают доходы, это является ненормальным явлением, и о накоплении богатства не может быть и речи».

Евреи считают, что не следует путать расходы и различные желания. У каждой семьи есть свои желания, но эти желания невозможно удовлетворить за счёт личного дохода. Поэтому ни в коем случае нельзя тратить свои доходы на неудовлетворимые желания, ведь многие из них никогда не будут удовлетворены.

Евреи считают, что желания подобны сорнякам: как только на поле появляется пустое место, они пускают корни, растут и размножаются. То же самое и с желаниями: как только в вашем сердце появляется желание, оно тоже пускает корни и размножается. Желания бесконечны, но то, что вы можете осуществить, — ничтожно мало. Людям следует внимательно проанализировать свои нынешние привычки в жизни, ведь даже если некоторые расходы и являются необходимыми, после тщательного обдумывания их можно сократить или вовсе отменить. Не стоит думать, что миллиардер, обладая таким огромным состоянием, обязательно может удовлетворить каждое своё желание — это неверное представление. У миллиардера ограничено время, ограничены силы,

ограничен путь, который он может пройти, ограничено количество пищи, которую он может съесть, и ограничен круг его удовольствий.

Желания человека безграничны, и их никогда не удастся полностью удовлетворить. Если тратить свои доходы на неудовлетворимые желания, то можно погрузиться в бездонную яму желаний и никогда не накопить капитал, чтобы разбогатеть.

Именно поэтому евреи, такие как Сюнь, умеют остерегаться потерь денег. В «Талмуде» сказано: «Деньги легко приводят к неожиданностям, и каждый должен относиться к ним с осторожностью, иначе он понесет убытки. Сначала нужно научиться распоряжаться небольшой суммой денег, и только потом можно управлять большими средствами — это самый мудрый способ предотвратить потери». Когда появляется возможность инвестирования, обещающая, казалось бы, получение огромных денег, некоторые люди, ослепленные этой перспективой, с нетерпением стремятся принять участие в инвестировании, что может привести к потере денег.

«Талмуд» указывает: «Инвестиции, обеспечивающие безопасность основного капитала, — это принцип инвестирования высшего порядка. Инвестиционная деятельность, при которой в погоне за высокой прибылью теряется основной капитал, является глупым риском. Инвестору не следует давать себя ослепить стремлением к быстрому обогащению;

необходимо тщательно изучить ситуацию, и только когда у вас будет достаточно доказательств и не будет никаких элементов риска, можно выделить часть денег на инвестиции».

У евреев есть пословица: «Тратя 1 доллар, нужно добиться 100-процентной отдачи от этого доллара». Расходы нужно свести к минимуму.

2.8.

Накопление делает бедным, заработок — богатым

«Бог даровал нам деньги, чтобы мы могли приобретать земные радости, а не копить их, чтобы вернуть Ему».

— «Талмуд»

Бизнес — это процесс непрерывного приумножения, поэтому деньги могут постоянно расти, и следует использовать все деньги мира в своих интересах. Принцип ведения бизнеса у евреев таков: когда денег нет, нужно брать в долг, а когда они появятся, можно будет вернуть; тот, кто боится брать в долг, никогда не разбогатеет. Накопление денег только делает человека всё беднее, потому что беднеет и его мышление; зарабатывание денег делает человека богатым, потому что это мышление богача.

Накоплением денег не стать миллионером, только зарабатывая деньги можно стать миллионером — это простая истина. Это не значит, что копить деньги — это плохо, но главная проблема в том, что, увлекаясь накоплением, человек становится чрезвычайно скупым, когда дело доходит до трат, и это приводит к формированию менталитета бедняка, из-за чего

у него никогда не появится шанса разбогатеть.

Мышление и восприятие человека определяют, сможет ли он в будущем обрести богатство. Мышление богатых людей создает богатство и проявляется в щедрости и великодушии; а мышление бедных приводит к настоящей бедности. Оно выражается в низости и скупости бедняков.

Когда человек слишком беден, он целыми днями суетится и трудится ради выживания; он думает только о том, как просто выжить, и у него не остается времени думать о чем-либо ещё; в его уме исчезает стремление к богатству, и он теряет возможность стать богатым.

Еврейский миллиардер Билл Сарнов в детстве жил в трущобах Нью-Йорка. У него было шестеро братьев и сестёр, и вся семья существовала на скудный доход отца, работавшего рядовым клерком, поэтому жизнь была крайне стеснённой: им приходилось экономить на всём, чтобы с трудом сводить концы с концами. Когда ему исполнилось 15 лет, отец подзвал его к себе и сказал: «Маленький Билл, ты уже вырос, теперь тебе нужно самому зарабатывать на жизнь». Маленький Билл кивнул, и отец продолжил: «Я копил всю жизнь, но так и не смог накопить для вас ничего. Я надеюсь, что ты займёшься бизнесом — только так у нас появится надежда изменить нашу бедную судьбу. Это также наша еврейская традиция».

Билл прислушался к совету отца и занялся бизнесом. Через три года он изменил бедственное положение всей семьи,

через пять лет они переехали из того района, а через семь лет им удалось купить дом в Нью-Йорке, где земля стоит баснословных денег.

Евреи из поколения в поколение занимаются коммерцией, потому что знают: только так можно получить большую прибыль и окончательно изменить свою бедную судьбу. Поколение за поколением евреи занимались коммерцией и накопили богатство, которое поражает весь мир. Умение зарабатывать деньги — это мудрый подход к жизни. Чтобы стать богатым, нужно не только мыслить мудро, но и претворять свои мысли в жизнь. Только так можно войти в ряды богатых.

«Трать деньги щедро, живи в комфорте, но всегда помни: не живи по средствам! Это придаст тебе уверенности в себе». Так воспитывал своего сына Дэвида один из голливудских магнатов Льюис Селзны, который впоследствии стал продюсером фильма «Унесенные ветром», и эта фраза впоследствии стала популярным принципом ведения бизнеса в Голливуде.

Только усердно зарабатывать и усердно тратить — вот как поступают богатые люди.

Кан стоял перед универмагом, не отрывая глаз от разнообразных товаров. Рядом с ним стоял элегантно одетый джентльмен, курящий сигару. Кан вежливо обратился к нему:

«Ваша сигара пахнет очень приятно, наверное, она не из

дешёвых?»

— «Два доллара за штуку».

«Ого... А сколько вы выкуриваете в день?»

«Десять».

«Боже мой! Да как давно вы курите?»

«Начал курить больше 40 лет назад».

«Что? Посчитайте-ка: если бы вы не тратили деньги на эти сигареты, их хватило бы, чтобы купить весь этот прекрасный универмаг!»

«О, этот универмаг и так мой!»

Посмотрите, как поступают евреи! Они говорят, что для счастливой и радостной жизни нужно чувствовать себя в достатке, не бояться тратить деньги, а наоборот — тратить их щедро. Евреи любят ужинать в изысканных, роскошных ресторанах, и ужин у них длится целых два часа, а блюда бывают чрезвычайно обильными. Они едят, беседуют, время от времени громко смеются — выглядят при этом совершенно беззаботно.

Это заставляет японцев, стремящихся изо всех сил догнать евреев, чувствовать себя несопоставимо хуже: японцы чрезвычайно скупы в тратах, они целыми днями только и делают, что отчаянно экономят и работают. В результате в их жизни остаётся только работа; ради работы они стараются сократить даже время на еду и даже считают, что человеку лучше всего только работать, а не есть и не спать.

Увидев такой образ жизни евреев, японцы испытали силь-

ное чувство стыда. Евреи верят, что ни в коем случае нельзя быть скупым по отношению к себе — это признак бедности.

Для бизнесмена важно уметь продуманно планировать, когда зарабатываешь деньги, а тратить их — щедро и без счета. Только так можно продемонстрировать широту взглядов и уверенность в себе, хладнокровие и спокойствие — только тогда можно считаться настоящим бизнесменом.

Джордж Шоунер в своей пьесе «Мэр Барбола» сказал: «Самое большое и самое страшное преступление — это бедность».

Богатство — это пропуск в общество, а бедность — начало зла; богатство является основой социальной стабильности. Ради счастья в жизни вы ни в коем случае не должны быть бедными: бедность — это зло в жизни, а материальное благополучие — не только стремление, но и обязанность каждого человека. Только обладая богатством, вы сможете заслужить уважение окружающих и продемонстрировать свой статус; в противном случае вас не будут признавать.

Знаменитая пьеса Шекспира «Венецианский купец» рассказывает людям о важности денег в жизни.

Антонио — обанкротившийся купец, который взял у купца Шарлока ссуду под высокий процент. Но, к несчастью, его торговый корабль попал в шторм в море, и весь груз пошел ко дну. Согласно договору, если Антонио не сможет вернуть ссуду в срок, ему придется отрезать фунт мяса с собствен-

го тела в качестве компенсации. К счастью, его невеста Тонсия, выдав себя за адвоката, сумела укротить Шарлока, выдвинув условие, что при отрезании мяса не должно быть крови.

Антонио, стремясь выжить и обеспечить своё будущее, не имея денег, пошёл на то, чтобы согласиться даже на столь жестокое условие — отрезать себе фунт мяса в качестве компенсации, если не сможет вернуть долг в течение трёх месяцев. Это показывает, что в бедности человек испытывает такое чувство безысходности и беспомощности, словно утопающий: даже если ему подать нож, он без колебаний схватит его. К счастью, в этом договоре была лазейка, и ему удалось спасти свою жизнь; иначе, если бы ему отрезали фунт мяса, он не только лишился бы жизни, но и его любимая невеста, наверное, была бы безмерно опечалена, а виновником всего этого были всего лишь 3000 долларов. Эти 3000 долларов решили судьбу драгоценной жизни человека и счастья целой семьи. Видно, насколько велика сила денег в этом обществе.

Как в древности, так и в наши дни роль денег в обществе ни в коем случае нельзя недооценивать. Если у вас нет денег, мало кто будет вас уважать, вы окажетесь в изоляции на обочине жизни и займёте положение социально уязвимого человека. Евреи говорят: «Богатый родственник — близкий родственник, а бедный — дальний». История евреев неоднократно подтверждала этот факт: когда у них не было денег, они находились на самом дне общества, люди презирали их,

называли «еврейскими чертями», и где бы они ни появлялись, их подвергали унижениям и угнетению. А как только у них появлялись деньги, они могли равняться с аристократами, вызывая у окружающих восхищение и зависть.

Евреи наконец осознали: в обществе человек без денег обречён на жалкое существование. А чтобы обрести достоинство и уважение, необходимо иметь деньги.

«Зачем человек живёт? Чтобы поесть! Разве не для того, чтобы работать? Человек должен работать, чтобы поесть, а не должен есть, чтобы работать. Жизнь — это возможность поесть и насладиться земными радостями, и именно поэтому люди так отчаянно стремятся заработать деньги».

Один еврей, встретив другого, спросил его: «Сколько тебе лет?»

«Мне 50».

«Значит, у тебя ещё 10 лет, чтобы наслаждаться жизнью».

То, что еврей спросил у пожилого человека о его возрасте, казалось бы, было невежливым. Но его ответ раскрыл его жизненную позицию: у него осталось 10 лет жизни, и он должен как следует насладиться этими последними 10 годами. Евреи всегда считали, что жить — значит наслаждаться; человек, живущий в этом мире, должен наслаждаться в полной мере и, если позволяют условия, получать от жизни как можно больше удовольствия.

Другой еврей, живший в Чикаго, уже достиг 70-летнего возраста, но собирался купить очень роскошную квартиру.

Окружающие сочли это странным и спросили его: «Тебе уже столько лет, наверное, осталось жить всего несколько лет, зачем тебе такая большая квартира?»

Этот еврей в свою очередь спросил: «Разве из-за того, что осталось всего несколько лет, нужно перестать наслаждаться жизнью?»

Надо наслаждаться своей жизнью — только так она обретает смысл.

Евреи не одобряют чрезмерную бережливость. В «Талмуде» сказано: «Когда у богача нет возможности что-то купить, он считает себя бедным». Если у тебя есть деньги, но ты не расстаёшься с ними, крепко сжимая их в кулаке, это глупо.

Евреи считают, что даже стремясь к священной духовной жизни, не следует обрекать себя на бедность. Вера в Бога и стремление к наслаждениям вполне совместимы: они полагают, что, стремясь к духовному возвышению, следует также стремиться к счастью в мирской жизни. Безусловно, слепое стремление к материальному богатству — явление нежелательное, однако и слепое стремление к духовной жизни с пренебрежением к материальному комфорту также недопустимо.

Поэтому евреи предъявляют к своей жизни высокие требования: они любят роскошные жилища, изысканную еду и дорогие автомобили, поскольку только так можно достойно соответствовать заработанному богатству и своему высокому положению. Дух бережливости у евреев не противоречит

их стремлению наслаждаться жизнью. С точки зрения евреев, чтобы получить больше прибыли, необходимо экономить на ненужных расходах. Но евреи также осознают, что зарабатывать богатство нужно ради лучшей жизни. В повседневной жизни они также покупают то, что им нравится, и готовы платить за такие изысканные вещи. В таких крупных городах, как Нью-Йорк, по вечерам часто можно увидеть в роскошно оформленных китайских и итальянских ресторанах евреев с джентльменскими манерами, которые вместе с семьёй и друзьями, наслаждаясь изысканными блюдами, ведут дружеские беседы; их беззаботный вид вызывает искреннюю зависть. Они без скупости тратят деньги, заработанные днём, и часто готовы потратить целое состояние на один изысканный ужин. Ради удовольствия они готовы тратить деньги.

2.9.

Использование чужих ресурсов

«Если нет возможности купить обувь, можно одолжить чужую — так ходится быстрее, чем босиком».

— «Талмуд»

«Если ты укажешь мне на одного миллионера, я укажу тебе на одного крупного кредитора», — так писал Уильям Лигсон в своей книге «Как я, используя своё свободное время, превратил тысячу долларов в три миллиона».

Все можно получить в долг: средства, технологии, талантливых людей. Все, что можно использовать в своих интересах, можно взять. В этом мире уже подготовлены все необ-

ходимые вам ресурсы; вам остаётся лишь собрать их и с помощью мудрости органично объединить.

Таков образ мышления евреев. По сути, он имеет в виду, что бизнесмен должен по возможности брать кредиты и использовать банковские средства для достижения своих целей; если вы не можете заимствовать чужие средства, вести бизнес будет чрезвычайно сложно.

Если посмотреть на историю становления еврейских миллионеров, то можно обнаружить, что они способны за короткий срок — всего за два-три десятилетия — стать известными на всю округу богачами. Скорость, с которой они разбогатеют, просто поразительна.

Знаменитый Хилтон за 17 лет прошел путь от человека, вынужденного покинуть семью, до миллиардера с состоянием в 570 миллионов долларов. Секрет его успеха заключался в том, что он использовал заемные ресурсы для ведения бизнеса. Получив ресурсы, он непрерывно превращал их в новые ресурсы и в конце концов стал владельцем всех этих ресурсов — миллиардером.

В молодости Хилтон очень хотел разбогатеть, но у него так и не появлялось подходящего случая. Однажды, прогуливаясь по улице, он вдруг заметил, что во всем оживлённом деловом районе Юлинса оказался всего один отель. И он подумал: «Если я построю здесь высокочеловеческий отель, бизнес обязательно пойдёт на лад». Тогда он тщательно изучил ситуацию и пришёл к выводу, что участок на углу главной ули-

цы делового района Далласа идеально подходит для строительства отеля. Узнав, что владельцем этого участка является девелопер по имени Старик Демик, он отправился к нему. Старик Демик назвал цену: чтобы купить этот участок, Хилтону пришлось бы выложить 300 тысяч долларов.

Хилтон не дал однозначного ответа, но пригласил архитектора и оценщика недвижимости, чтобы они провели расчеты для «его» отеля. На самом деле это был всего лишь воображаемый отель Хилтона; он спросил, сколько потребуются на отель, который он себе представлял, и архитектор ответил, что как минимум 1 миллион долларов.

У Хилтона было всего 5 000 долларов, но ему удалось на эти деньги купить отель, стоимость которого неуклонно росла. Вскоре у него появилось 50 000 долларов, после чего он обратился к другу с просьбой вложить средства: вдвоём они собрали 100 000 долларов и приступили к строительству отеля. Конечно, этих денег всё ещё не хватало на покупку участка, и до воплощения его замысла оставалось ещё очень далеко. Многие считали идею Хилтона бредом.

Хилтон вновь обратился к старику Демику и заключил с ним договор купли-продажи земли за 300 000 долларов. Однако именно тогда, когда старик Демик ждал от Хилтона оплаты в установленный срок, Хилтон сказал владельцу земли: «Я хочу купить вашу землю, чтобы построить крупный отель, но у меня хватит денег только на строительство обычного отеля, поэтому сейчас я не хочу покупать вашу землю,

а хочу только арендовать её».

Старик Демик немного разозлился и не захотел больше сотрудничать с Хилтоном. Хилтон очень серьёзно сказал: «Если я смогу просто арендовать вашу землю, то срок аренды составит 100 лет, с рассрочкой платежей — ежегодная арендная плата будет 30 тысяч долларов. Вы сможете сохранить право собственности на землю, а если я не смогу платить в срок, то прошу вас забрать вашу землю и отель, который я построю на ней». Услышав это, старик Демик сменил гнев на радость: «Еще бы! В мире бывают такие удачи: я избавляюсь от 300 тысяч долларов за передачу права собственности на землю, а взамен получаю 2,7 миллиона долларов будущего дохода, право собственности на свою землю и, возможно, даже отель, построенный на ней». Таким образом, сделка была заключена: в первый год «Хилтон» должен был выплатить старику Демику всего 30 000 долларов, а не вносить единовременную дорогостоящую плату в размере 300 000 долларов. То есть «Хилтон» за 30 000 долларов получил право пользования землей, которое стоило бы 300 000 долларов. Таким образом, «Хилтон» сэкономил 270 000 долларов, но по сравнению с 1 миллионом долларов, необходимым для строительства отеля, эта сумма все же была весьма незначительной.

Тогда Хилтон снова обратился к старику Демику: «Я хочу взять кредит под залог земли и надеюсь, что ты дашь на это согласие». Старик Демик был очень рассержен, но ничего не

мог поделаться.

Так Хилтон получил право пользования землёй и без проблем получил в банке 300 тысяч долларов. Прибавив к этой сумме 70 тысяч долларов, оставшихся после выплаты 30 тысяч старику Демику, он получил в своё распоряжение 370 тысяч долларов. Однако этой суммы было далеко не достаточно для достижения необходимого миллиона, и тогда он обратился к застройщику с просьбой совместно построить отель. Застройщик вложил 200 тысяч долларов, и таким образом его капитал достиг 570 тысяч долларов.

В мае 1924 года, когда дефицит средств уже не был столь значительным, началось строительство отеля «Хилтон». Однако к моменту, когда строительство было выполнено наполовину, его 570 тысяч долларов полностью иссякли, и Хилтон вновь оказался в затруднительном положении. Тогда он вновь обратился к старику Демику, честно рассказав о финансовых трудностях и выразив надежду, что тот сможет вложить средства, чтобы достроить начатое здание. Он сказал: «Как только отель будет построен, он перейдет в вашу собственность, но вы должны сдать его мне в аренду для ведения бизнеса, и я буду платить вам ежегодную арендную плату в размере не менее 100 тысяч долларов».

К этому моменту старик Демик уже оказался в безвыходном положении: если он не согласится, то не только не вернёт деньги Хилтона, но и сам не получит ни цента из своих средств, поэтому ему не оставалось ничего другого, как со-

гласиться. К тому же, что самое главное, он от этого не проиграл — при строительстве отеля «Хилтон» не только сам отель, но и земля останутся в его собственности, а ещё он будет ежегодно получать 100 000 долларов в виде арендной платы. Поэтому он согласился вложить средства в достройку отеля.

4 августа 1925 года «Отель Хилтон», названный в честь Хилтона, был построен и открыт, и в его жизни начался период расцвета.

Хилтон, воспользовавшись заемными средствами, за два года реализовал свой грандиозный план, вложив всего 5000 долларов. Нельзя не признать, что он был мастером в искусстве использовать других в своих интересах. На самом деле такой подход, если разобраться, весьма прост: найти влиятельного человека, стремящегося к выгоде, сделать всё возможное, чтобы связать его интересы со своими, превратив их в неразделимое целое, и заставить его помочь в достижении собственных целей.

Этот секрет евреев — «не делать сбережений» — представляет собой науку управления капиталом. Как гласит поговорка: «Деньги не должны простаивать ни полгода» — это очень мудрая бизнес-мудрость.

Для ведения бизнеса всегда нужен стартовый капитал, но он всегда ограничен: даже самый богатый человек в мире владеет всего лишь несколькими десятками миллиардов долларов. Однако одно предприятие, даже обычное, может за

год совершить сделок на несколько миллиардов долларов, а крупная компания — на несколько сотен миллиардов, при том что собственный капитал предприятия составляет всего несколько сотен миллионов или несколько миллиардов долларов. Они полагаются на непрерывный оборот средств, увеличивая таким образом оборот. Один из важнейших критериев успешности предприятия — его способность вести более масштабный бизнес с использованием относительно небольшого капитала.

Евреи, добившиеся успеха в деловых, политических или научно-технических кругах, — это мастера, умеющие использовать «влияние» других и умело заимствовать чужой «ум».

Бывший госсекретарь США Киссинджер, занимаясь делами в Белом доме, был типичным мастером, умеющим искусно использовать чужую силу и мудрость. У него была такая привычка: все рабочие планы или законопроекты, представленные подчиненными, он сначала не читал, а откладывал на несколько дней, после чего вызывал автора и спрашивал: «Это ваш самый проработанный план (законопроект)?»» Собеседник, немного подумав, как правило, не осмеливался утверждать, что это самый проработанный вариант, и был вынужден ответить: «Возможно, в нём ещё есть недостатки». Тогда Киссинджер просил его забрать документ, ещё раз обдумать и доработать до совершенства.

Через некоторое время автор вновь приносил отредак-

тированный план (предложение), и тогда Киссинджер, прочитав его до конца, спрашивал: «Это ваш лучший план? Есть ли способ лучше, чем этот?» Это заставляло автора погрузиться в ещё более глубокие размышления, и он уносил план, чтобы изучить его заново.

Именно таким образом, заставляя других глубоко размышлять и исследовать, исчерпывая все их умственные ресурсы, он достигал своих целей — в этом заключался гениальный ход Киссинджера, отражающий один из секретов успеха евреев.

Компания «Continental Grain Corporation», управляемая евреем Мишелем Форебуром, смогла превратиться из небольшого продуктового магазина в крупнейшую в мире транснациональную корпорацию по торговле зерном. Главная причина этого заключалась в том, что он умело использовал передовые коммуникационные технологии и привлекал к работе большое количество высококвалифицированных специалистов, разбирающихся в технике и управлении. Он не жалел средств на приобретение самого современного в мире оборудования связи и был готов платить очень высокие гонорары, чтобы привлечь в компанию талантливых и опытных управленцев. Благодаря этому его компания всегда была в курсе последних событий и владела передовыми операционными навыками, что позволяло ей всегда опережать конкурентов. Хотя он и заплатил высокую цену за эти преимущества, деньги, которые он заработал благодаря этим силам

и мудрости, намного превысили его затраты — можно сказать, что он «понес небольшие убытки, но получил огромную выгоду».

Благодаря упорному труду Рокфеллера его компания процветала, однако, поскольку он начинал с нуля и его финансовые возможности были ограниченными, он находился в невыгодном положении при конкуренции с некоторыми соперниками, из-за чего его мечта о монополии на нефтепереработку и продажу нефти пришлось временно отложить в долгий ящик.

Проведя исследование и тщательный анализ, Рокфеллер пришёл к выводу, что «нефтяные компании в местах добычи используют железную дорогу, когда она им нужна, а когда она не нужна — игнорируют её; их поведение крайне непостоянно, из-за чего у железной дороги часто нет заказов, а доходы от перевозки нефти становятся крайне нестабильными». Таким образом, как только мы заключим с железнодорожной компанией договор, гарантирующий ежедневный объем перевозки нефти, для железнодорожников это станет столь же своевременным, как найти источник воды в пустыне; тогда железнодорожная компания обязательно предоставит нам значительные скидки при перевозке. О секрете этих скидок будут знать только мы и железнодорожная компания; в таком случае другие компании неминуемо проиграют в этой конкуренции за транспортные тарифы, и тогда монополия на нефтяную промышленность станет делом ближай-

шего будущего.» После этого Рокфеллер, взвесив все «за» и «против», выбрал в качестве партнера по переговорам алчного железнодорожного магната Вандербильта, а не Гулда, и в конце концов стороны достигли соглашения: Рокфеллер гарантировал ежедневную перевозку 60 вагонов нефти, но при этом железнодорожная компания должна была предоставить скидку в размере 20 %.

Это не только подорвало монополию железных дорог, но и значительно снизило себестоимость нефти. Низкие цены обеспечили Рокфеллеру обширный рынок сбыта, значительно укрепили его конкурентные позиции и позволили ему сделать ещё один шаг к достижению грандиозной цели — контролю над мировым рынком нефти.

В конкурентной борьбе с другими представителями отрасли Рокфеллер находился в положении слабого игрока: если бы он вступил в прямую конкуренцию с соперниками, победа не была бы ему гарантирована. Однако в конечном итоге он ловко воспользовался силой третьей стороны — железнодорожного магната — и, предложив низкие цены на перевозку, вытеснил конкурентов с рынка, воплотив в жизнь свою мечту о том, чтобы «маленькая рыба съела большую».

С тех пор как человечество вступило на путь цивилизации, оно постоянно искало способы использовать чужие силы и преимущества. Принцип рычага стал одним из изобретений, позволяющих человеку «заимствовать» силу, а впоследствии был открыт принцип блока. С течением времени

люди поняли, что, комбинируя блоки разного размера, можно поднимать более тяжёлые предметы с меньшим усилием. Сегодня достаточно, чтобы один человек сел на сиденье крана, чтобы переместить стальные конструкции и контейнеры весом в несколько сотен тысяч цзиней. Благодаря своему разуму человечество сумело максимально использовать человеческую силу.

Во всех сферах человеческой деятельности любое успешное дело основано на применении принципа блока: с помощью чужой силы свои собственные способности используются с максимальной эффективностью. Все крупные предприятия обладают одной общей чертой — умением правильно оценивать людей, замечать их сильные стороны и распределять должности так, чтобы каждый сотрудник мог в полной мере проявить свои силы и ум. «Стальной магнат» Карнеги заранее написал такую надпись на своей надгробной плите: «Здесь покойся человек, умевший искать тех, кто умнее его». Действительно, Карнеги смог превратиться из железнодорожного рабочего в «стального магната» благодаря тому, что сумел привлечь к работе множество талантливых людей, что увеличило эффективность его деятельности в тысячи и десятки тысяч раз.

Подводя итог, можно сказать, что евреи понимают: в любом деле невозможно достичь вершин за один шаг, но путей к «вершинам» существует множество, и при правильном подходе можно достичь цели быстро и с наименьшими за-

тратами. Умение «использовать чужую силу» и «использовать благоприятную конъюнктуру» — вот один из главных секретов успеха.

Будь то развитие экономики страны или процесс накопления богатства отдельного человека, в каждом из них есть этап, называемый «первоначальным накоплением капитала». Для представителей богатых и влиятельных семей потомки, естественно, могут унаследовать империю, построенную их предками, и продолжить дело, но для бедных людей желание разбогатеть становится проблемой уже на старте из-за отсутствия начального капитала. По общепринятому мнению, можно взять в долг, но кому придет в голову одолжить деньги нищему, не имеющему никаких сбережений? Современные банки имеют строгую систему кредитных рейтингов, и для бедняка его кредитоспособность, безусловно, не соответствует требованиям банка, поэтому взять в банке ссуду — задача, сложнее, чем подняться на небо. Евреи, оказавшись в чужой стране, подвергались дискриминации и отчуждению; у них не было ни земли, ни власти, ни влияния, и для обычного человека их стремление добиться успеха казалось просто бреднем. Однако на самом деле евреи благодаря своему выдающемуся уму и сообразительности, а также трудолюбию и терпеливости прошли этап «первоначального накопления капитала» и в конечном итоге стали богачами. Еврейский магнат Ловиг именно таким необычным способом умело использовал чужие деньги, чтобы разбогатеть и в

итоге стать миллиардером.

Мы знаем о существовании мирового «короля морского судоходства» по имени Онассис, но по сравнению с Ловигом он выглядит «малым волшебником перед великим». Ловиг владел шестью нефтяными танкерами, которые на тот момент были самыми большими в мире по водоизмещению; кроме того, он также занимался туризмом, недвижимостью и разработкой природных ресурсов.

Первым делом Ловига занялся торговлей одним-единственным судном. Он поднял со дна моря заброшенный и давно затонувший дизельный моторник длиной около 26 футов, потратил четыре месяца на его ремонт, а затем сдал судно в аренду, получив за это 500 долларов прибыли. Это очень обрадовало его, и он был благодарен отцу за то, что тот одолжил ему деньги. Он понял, насколько важны займы для человека, не имеющего ни гроша за душой, при начале собственного дела.

В молодости Ловиг блуждал по деловым кругам, постоянно погрязая в долгах и неоднократно сталкиваясь с угрозой банкротства. Ему так и не удавалось вырваться за рамки обычного мышления и достичь какого-то многообещающего нового уровня. Именно тогда, когда Ловигу предстояло исполниться тридцать лет, к нему пришло озарение.

Он обратился в несколько нью-йоркских банков с надеждой получить кредит на покупку подержанного грузового судна стандартных размеров, которое он планировал пере-

оборудовать в более прибыльный нефтяной танкер, но получил отказ из-за отсутствия залога. Тогда у Ловига возникла нестандартная идея.

У него был старый нефтяной танкер, пригодный только для плавания, и он сдал его в аренду нефтяной компании по низкой цене. Затем он обратился к менеджерам банка и сообщил им, что у него есть танкер, арендованный нефтяной компанией, и что арендная плата будет ежемесячно перечисляться нефтяной компанией непосредственно в банк для погашения основной суммы и процентов по кредиту. После ряда перипетий нью-йоркский банк «Чейс» наконец удовлетворил его просьбу.

В этом и заключался необычный и неординарный подход Ловига. Несмотря на отсутствие залога, нефтяная компания демонстрировала отличную прибыльность и обладала большим потенциалом, поэтому, если не произойдет стихийного бедствия или чрезвычайной ситуации, арендная плата от нефтяной компании обязательно будет поступать в срок. Кроме того, расчеты Ловига были очень тщательными: арендная плата от нефтяной компании как раз покрывала основную сумму и проценты по его банковскому кредиту. Его хитроумный подход, напоминающий «карате с пустыми руками», казался абсурдным, но на самом деле именно с этого и начался его успех.

Получив кредит, он покупал тот грузовой танкер, который хотел, а затем собственными силами переоборудовал

его, превращая в нефтяной танкер с высокой грузоподъемностью. Используя новый танкер, он применил ту же схему: сдал его в фрахт, а затем, используя арендную плату в качестве залога, взял ещё один кредит, на который купил ещё одно судно, и так далее... Таким образом, словно в сказке, его флот становился всё больше, и с каждым погашенным кредитом один танкер переходил в его собственность. По мере погашения кредитов все эти фрахтованные суда полностью переходили в его владение.

Ключ к успеху Ловига заключался в том, что он нашел гениальный способ использовать «влияние» других для укрепления собственного положения. С одной стороны, он сдавал суда в аренду нефтяным компаниям, что давало ему возможность наладить деловые отношения с этими компаниями. Имея за спиной такую нефтяную компанию, да и учитывая, что ежемесячная арендная плата напрямую покрывала проценты, банки, конечно же, с удовольствием предоставляли ему кредиты. С другой стороны, он использовал деньги, взятые в банке, для покупки более качественных грузовых судов, которые затем сдавал в аренду нефтяной компании, а затем брал новый кредит. С этой точки зрения он искусно использовал заемные средства для укрепления своего «влияния»: чем больше денег он брал в долг, тем больше судов сдавал в аренду; чем больше судов сдавал в аренду, тем сильнее становилось его «влияние»; а чем сильнее становилось его «влияние», тем больше денег он мог получить... Таким

образом, как снежный ком, он, конечно же, разбогател. Из этого видно, что евреи не только искусно используют чужие деньги, но и ещё более искусно используют чужую силу для укрепления себя или, можно сказать, для того, чтобы она служила им.

2.10.

Одалживать деньги — значит платить за врагов

«Одолжив деньги другу, ты заплатишь за это потерей дружбы в качестве процентов».

— «Талмуд»

У Шекспира есть известная фраза: «Не одалживай денег другим, ибо это лишит тебя и денег, и друзей; не занимай денег у других, ибо это заставит тебя забыть о бережливости». Хотя в этих словах есть доля правды, они прямо противостоят еврейским принципам ведения бизнеса.

Вы можете помочь своему другу другими доброжелательными способами, но не одалживайте ему деньги. Одалживать деньги — значит платить за то, чтобы приобрести себе врага.

Между еврейскими друзьями редко затрагиваются вопросы денег: для них дружба — это дружба, а деньги — это деньги, и они чётко разделяют эти понятия. Обычно они не смешивают дружбу с деньгами и не одалживают деньги другим.

Друзья-евреи очень хорошо ладят друг с другом, вместе обедают и выпивают — такие дружеские отношения означают, что ты ему нравишься и он готов часто с тобой общаться.

Но если ты попросишь у них в долг, они редко согласятся.

Это не потому, что евреи не любят своих друзей, и не потому, что между ними нет доверия, а потому, что это проявление их деловой хватки.

Евреи очень уважают себя; как правило, они ни за что не обращаются к другим за помощью. Даже столкнувшись с трудностями, они полагаются на собственные силы, чтобы их преодолеть, и редко просят помощи у других. Заимствование денег в быту у евреев отличается от заимствования в деловых отношениях. Если человек обращается к другу за деньгами, это означает, что он уже находится в довольно затруднительном положении. Когда ему одалживают деньги, он всегда испытывает беспокойство, постоянно думает о том, как бы поскорее вернуть долг другу, и чувствует себя неловко при встрече с ним, хотя друг по-прежнему относится к нему очень близко и даже не подозревает о неловкости заемщика. А заемщик, чтобы избежать этого чувства вины, обычно избегает встреч с другом, надеясь как можно скорее вернуть деньги, — только тогда он сможет чувствовать себя непринуждённо в его присутствии. Из-за такого психологического настроя отношения между друзьями становятся очень натянутыми из-за денег, и это вызывает у обоих дискомфорт.

А что касается друга, который, возможно, сам нуждается в этих средствах, но уже одолжил их кому-то другому, то, чтобы успокоить заемщика, он, как правило, не оговарива-

ет срок возврата. Таким образом, друг вернет деньги тогда, когда у него появятся средства, в то время как у самого заемщика может возникнуть срочная необходимость в деньгах для решения своих дел. Однако, поскольку обещание уже дано, ему очень неловко просить вернуть деньги, и ему приходится обращаться за ссудой к кому-то другому, что вызывает дискомфорт у всех участников этой ситуации. Поэтому между евреями сложилось негласное соглашение: не одалживать деньги своим друзьям.

В ресторанах, открытых евреями, висит такая поговорка: «Я тебя люблю, но если ты просишь в долг, я не могу тебе одолжить, боюсь, что, взяв деньги, ты больше не будешь к нам заходить». Именно об этом и идет речь.

Евреи любят заниматься ростовщичеством и взимать проценты — это их многовековая традиция. Если у них есть свободные средства, они сдают их в аренду под проценты, и те, кому нужны деньги, естественно, могут обратиться к ним за ссудой. Поэтому, когда у евреев нет денег, они предпочитают брать в долг, чтобы пополнить свои средства или временно преодолеть трудности. Заимствование средств у других — это коммерческая сделка, которая отличается от заимствования денег у друзей.

Вот одна история:

Яков одолжил Артуру 500 долларов, срок возврата наступает завтра, но у Артура вообще нет денег, чтобы вернуть долг. Яков уже три дня назад напомнил Артуру, что через

три дня нужно будет вернуть деньги. «Завтра Яков обязательно придет за деньгами», — думая об этом, Артур не мог успокоиться и нервно ходил по дому. «Почему ты ещё не ложишься спать?» — спросила его жена. «Я одолжил деньги у Якова, завтра утром обязательно должен их вернуть». «А у тебя сейчас есть деньги?» «У меня нет ни цента!»

«Ну, раз так, то ложись спать. Беспокоиться должен Яков, а не ты».

Слова жены Артура отражают наше общее отношение к долгам: раз денег нет, то лучше просто успокоиться и отдохнуть, ведь волноваться всё равно бесполезно. А на самом деле у Якова действительно не было выхода: у его друга не было денег, и если бы он стал принуждать друга вернуть долг, это разрушило бы отношения, которые они выстраивали долгие годы. А судебный процесс — это ещё и пустая трата собственных денег, и ещё более сокрушительный удар по дружбе.

Есть ещё одна история:

Месик одолжил у Лояна 1200 марок, но у него так и не было денег, чтобы вернуть долг. Каждый раз, когда он встречал Лояна, Месик ускользал, стараясь не попадаться на глаза. Лоян же был бессилен и мог только вздыхать.

Тогда другой его друг посоветовал ему: «Почему бы тебе не написать Месику письмо с просьбой как можно скорее вернуть долг в 1800 марок и посмотреть, как он отреагирует?»

Лоян тоже очень нуждался в этих деньгах, поэтому, не имея другого выхода, решил воспользоваться этим советом и написал Месику письмо.

Через два дня Месик ответил, написав: «Лоян, я чётко помню, что одолжил у тебя только 1200 марок. Почему ты утверждаешь, что я должен тебе 1800 марок? Прилагаю 1200 марок. Если ты решишь обратиться в суд, ты обязательно проиграешь».

Если отношения между друзьями действительно дошли до такой степени, можно представить, какими они будут в будущем.

Поэтому евреи, хорошо разбирающиеся в человеческих отношениях, говорят: одалживая деньги, ты фактически традишь их на то, чтобы нажить себе врага.

Глава 3. Договор о богатстве

Нефтяная компания «Мелл» заказала у еврейского торговца столовыми приборами Джо Фера 30 тысяч ножей и вилок со сроком поставки 1 сентября в Чикаго. Джо Фер не стал медлить и сразу же попросил производителя изготовить товар в срочном порядке.

Но, как ни странно, возникли проблемы: производитель тянул время и так и не смог выполнить заказ в срок.

Джофер был очень зол на производителя, но ситуация уже сложилась, и он ничего не мог поделать, кроме как надеяться, что тот поспешит.

Он неоднократно звонил, чтобы поинтересоваться ходом дела, но тот беззаботно отвечал: «Даже если и с опозданием, разве стоит так нервничать?»

Джофел был евреем и строго соблюдал дух договора, поэтому ему пришлось стиснуть зубы: пусть ножи и вилки летят самолётом!

За 5 часов на самолет погрузили 30 тысяч ножей и вилок, и 1 сентября этот самолет с грузом прибыл в пункт назначения — Чикаго.

В результате Джофел понес огромные убытки: ему пришлось дополнительно потратить 60 тысяч долларов, при том что речь шла всего лишь о 30 тысячах ножей и вилок.

Когда об этом узнали представители нефтяной компании

«Мобил», они сказали лишь одно: «Поставка в срок — отлично!» А о дорогой аренде самолета они даже не поинтересовались.

Его коллеги были в полном изумлении: «Ты с ума сошел, Джофель, потратить лишние 60 тысяч долларов ради 30 тысяч пар чертовых ножей и вилок?» Джофель серьезно ответил: «Евреи такие: будучи бизнесменами, независимо от каких бы то ни было причин, вы обязаны своевременно и в срок выполнить поставку в соответствии с контрактом. Даже если убытки были причинены по вине других, у вас нет права не выполнить поставку в срок. Это странное правило, но так нужно поступать».

Однако после этого случая в деловых кругах стало известно о еврее, который в бизнесе уделяет особое внимание контрактам, и многие коммерсанты со всего мира стали обращаться к Джофелю с предложениями о сотрудничестве, в результате чего на его рабочий стол посыпались заказы, как снежинки.

В те времена этот небольшой убыток причинял ему огромную боль, а теперь Джофель должен был искренне поблагодарить судьбу за то, что тот случай принёс ему столь огромную прибыль.

3.1.

Народ, заключивший завет с Богом

«Соблюдай договор, уважай договор — и ты получишь не только уважение».

— «Талмуд»

Иудаизм славится как «религия завета». «Талмуд» считается «заветом между Богом и евреями». В «Талмуде» говорится: «Человек существует благодаря тому, что заключил с Богом завет о существовании». Еще в мифологические времена евреи были рационалистами, придающими большое значение заветам. Согласно еврейской вере, нарушение завета обязательно влечет за собой суровое наказание со стороны Бога, а напротив, если соблюдать договор, Бог гарантирует счастье.

Евреи с детства получают образование на основе «Талмуда» и глубоко понимают важность соблюдения договора; заключив договор с евреем, можно получить несомненную гарантию его исполнения.

Евреи не только сами неукоснительно соблюдают договор, но и требуют строгого соблюдения от другой стороны; опыт подсказывает им: «Проявить милосердие и пойти на уступку — значит поступить жестоко по отношению к самому себе».

Сознание верховенства закона и дух договора являются важными признаками перехода общества от мракобесия к цивилизации, от отсталости к прогрессу. Они составляют незаменимый механизм сдержек и духовную движущую силу функционирования современной коммерческой и рыночной экономики. Однако их формирование, развитие, рациональное применение в современной экономике, а также появление современного капиталистического способа произ-

водства заняли более 200 лет. В этом процессе невозможно обойтись без выдающегося вклада еврейского народа — этого раннеразвитого коммерческого народа. В то же время сознание верховенства закона и дух договорности являются именно той глубокой социально-культурной почвой, на которой сформировался «величайший торговец мира».

У каждого народа есть своя легенда о сотворении мира и зарождении порядка из хаоса, и главные герои этих легенд без исключения являются всеведущими, всемогущими и обладающими безграничной силой. Однако богом евреев является Всевышний, и те божества или герои, которые сотворили мир, перед Ним, кажется, не стоят и упоминания, поскольку они лишь избавили мир от хаоса и привели беспорядочный мир в порядок.

Этот процесс и примеры установления порядка через Бога, а также обеспечения предсказуемости результатов действий занимали чрезвычайно важное место в жизни древних евреев.

Древний еврейский народ сам по себе представлял собой смешанное племя, сформированное из множества кочевых племен; изначально его представители были наёмными воинами, нанятыми и организованными царями, или же просто разбойниками, а не оседлыми жителями какого-либо конкретного места. Поэтому они, как правило, находились в положении зависимых и обычно поддерживали отношения «хозяин-слуга» с «хозяином земли». Согласно археологиче-

ским находкам, в ранних частных письмах уже встречаются примеры заключения договоров между хабиру (к которым относились и евреи) и хозяином, по которым они добровольно становились слугами, а договор оставался в силе до конца жизни хозяина; таким образом, у предков евреев ещё в то время, когда другие народы жили в первобытных условиях, сформировалось договорное сознание, оказавшее глубокое влияние на человеческое общество — особенно на его экономическую и социальную сферу.

Ещё до того, как евреи поселились в Ханаане, эта местность уже была перекрестком путей: отсюда непрерывным потоком проходили купцы и караваны, и она служила крупным центром сбора и распределения всевозможных товаров. Во времена Иосифа, то есть до того, как евреи отправились в Египет, еврейские племена, кочевавшие между пустыней и Ханааном, уже вошли в ряды участников международной торговли, присоединившись к караванам, перевозившим пряности и ладан из Галаада; в этот период форма «договора» в виде коммерческого «контракта» также оставила глубокий отпечаток в сознании евреев.

С момента поселения в Ханаане и вплоть до падения Иудейского царства евреи постоянно находились в динамичном процессе непрекращающихся конфликтов и заключения союзов с чужеродными народами. Политические союзы, по своей важности превосходившие торговые договоры, но по стабильности уступавшие им, снова и снова углубляли отно-

шение евреев к «завету» (как положительное, так и отрицательное) и их понимание этого понятия.

Независимо от того, насколько эти разнообразные «договоры» различались по своему характеру, содержанию или форме, любой «завет» в значительной степени способен навести порядок в хаотичном, непредсказуемом мире (будь то мир межличностных отношений или мир межнациональных взаимоотношений), позволяя людям действовать планомерно в соответствии с заключенным заветом, то есть совершать поступки на основе предвидения результатов своих действий (включая как непосредственные результаты, так и вызываемые ими действия других людей или народов). А предпосылкой всей этой планомерности и предсказуемости является именно тот «договор», заключённый с помощью языка и зафиксированный в письменной форме. Иными словами, порядок в мире и предсказуемость результатов поступков становятся возможными только после того, как они четко сформулированы языком и зафиксированы в письменной форме.

«Завет» играет настолько важную «определяющую» роль в природе мира и в природе человеческой деятельности, что в сознании евреев это, с одной стороны, находит отражение в представлении о том, что «Слово Божье является источником мира» и «Слово Божье является источником порядка»; с другой стороны, вера евреев в Бога выражается в том, что отношения евреев с Богом представляют собой не отноше-

ния господства и подчинения, а отношения «завета». Израильтяне соблюдают Закон Бога, а Бог, в свою очередь, защищает израильтян и обещает им особый статус среди народов.

Однако то, будет ли в конечном итоге выполнен какой-либо договор, а также от того, удастся ли в конечном итоге обеспечить предсказуемость поведения, зависит не только от желания одной из сторон договора; убытки и катастрофические последствия нарушения договора всегда висят огромной тенью над этими ранними участниками договора, особенно над евреями, которые часто занимают пассивную позицию, точно так же, как сегодня многие основатели крупных компаний с сомнением относятся к самым убедительным контрактам и всегда готовы принять реальность того, что их обманут.

Эта сверхличностная сила вызывала у евреев психологическое состояние, наполовину состоящее из надежды, наполовину из страха, которое при определенных условиях превращалось в нечто священное, подобное тотему. Скорее всего, Бог — это не столько Бог, заключивший завет с евреями, сколько олицетворение самого «завета», не имеющего конкретной формы. Причина, по которой это является «безформенной персонификацией», заключается в том, что, в конце концов, не существует народа, который рассматривал бы «договор» как тотем. Однако, если признать, что Храм и Завет также носят «тотемический» характер, то хранящийся в них «договор», данный Богом Моисею, то есть две скрижали

Завета, действительно становится тотемом евреев.

Такое поклонение «завету» после разрушения государства и рассеяния евреев, напротив, стало ещё более сильным, поскольку исторические испытания и новые социальные условия предъявляли к завету более высокие требования.

С одной стороны, лишившись двух наиболее структурированных организационных систем — монархии и божественной власти — евреи могли поддерживать национальную сплочённость и центростремительность лишь с помощью такой формы завета, оставляющей обеим сторонам значительную свободу действий; тем более что сам Яхве является Богом «завета», а не Богом, который при малейшем отступничестве немедленно отправляет еретиков на костёр. Однако как только еврей подвергался изгнанию из общины, он мог оказаться в полном одиночестве и без поддержки, подвергаясь «божьему наказанию», что ставило под угрозу его жизнь. Это придавало фактический принудительный характер формально добровольному завету евреев с Богом, то есть завету отдельного еврея с национальной общиной — соблюдению еврейского закона. И это чувство обязательности договора, как моральный идеал и норма поведения, проникло в глубину души потомков того народа, который впоследствии стал мировой торговой нацией; оно не только стало для них мерилom ценностей в ведении коммерческой деятельности, но и, благодаря неукоснительному соблюде-

нию договоров, наложило на их торговую культуру глубокий культурный отпечаток народа закона.

Еврейские купцы крайне редко нарушали договоры, даже ведя дела с народами, у которых это было привычным явлением. И наоборот, даже если контрагент прилагал неординарные усилия, чтобы выполнить договор, он не получал от них особой похвалы, поскольку само по себе выполнение обязательств всегда считалось само собой разумеющимся: раз евреи всегда выполняют свои обязательства, то в чем же особенность выполнения обязательств со стороны контрагента? Что же касается приложенных особых усилий, то это вопрос, который следовало учитывать ещё до заключения договора.

С другой стороны, после утраты своей государственности евреи рассеялись по всему миру и по отношению к коренным народам стран проживания всегда оставались меньшинством. Более того, это меньшинство с его особыми культурными чертами и экономическими достижениями, завоеванными благодаря неуклонной борьбе, зачастую становилось своего рода культурным (в том числе и в узком религиозном смысле) и экономическим «еретиком».

Евреи, остро осознавая свою двойную еретическую идентичность, готовы приложить все усилия, чтобы избежать противоречий или даже конфликтов с доминирующим народом. Поэтому они надеются, что доминирующий народ также предоставит им рамки жизни, в которых можно ориен-

тироваться. Евреи, привыкшие соблюдать свои законы, способны столь же строго соблюдать законы доминирующего народа, даже народа-завоевателя, при условии, что эти законы не противоречат «основному закону» еврейского народа.

Поэтому евреи готовы соблюдать законы страны пребывания зачастую даже более строго, чем сами ее жители. Вспомните: в те времена евреи платили даже такие несправедливые налоги, как «поголовная подать с евреев» или «выкупная подать с евреев»; разве тогда у них была необходимость уклоняться от уплаты налогов, причитающихся с других видов бизнеса? У евреев достаточно ума и таланта, чтобы зарабатывать деньги честным путем, и им не нужно обогащаться за счет уклонения от уплаты налогов; у евреев есть достаточно конкретные правовые нормы и более высокие религиозные и моральные ценности, и они не удостоят себя уклонением от уплаты налогов ради наживы. Но именно такие ценности, психологические качества и поведенческие привычки, сформированные культурными корнями и историческими испытаниями, вновь обеспечивают евреям преимущество в современном правовом мире.

А договор в современном понимании, называемый в коммерческой и торговой деятельности «контрактом», представляет собой соглашение, заключаемое сторонами сделки в процессе торговли с целью защиты своих интересов и обязывающее их выполнить определенные обязательства в течение установленного срока; законный контракт находится под

защитой закона.

Историю еврейского предпринимательства можно назвать историей заключения и исполнения договоров. Одна из причин успеха евреев заключается в том, что, заключив договор, они обязательно его выполняют, принимая на себя любые трудности и риски. Они верят, что и их партнеры также будут строго соблюдать условия договора, поскольку глубоко убеждены: «Наше существование обусловлено лишь тем, что мы заключили договор с Богом». Невыполнение договора означает нарушение соглашения между Богом и человеком, что принесет беду, поскольку Бог накажет их. До заключения договора можно вести переговоры, торговаться, идти на компромиссы и уступки, и даже отказаться от заключения договора — все это входит в наши права, но как только договор подписан, мы обязаны взять на себя ответственность и выполнить его в полном объеме. Поэтому в деловой практике евреев понятия «выполнимого долга» просто не существует: если кто-то по неосторожности нарушит договор, евреи будут испытывать к нему глубокое отвращение, обязательно привлекут его к строгой ответственности и без всяких уступок потребуют возмещения убытков; еврея, не выполняющего договор, все будут порицать, разорвут с ним отношения и в конечном итоге изгонят из еврейского делового сообщества.

В коммерческой деятельности евреи уделяют первостепенное внимание «договору». Во всем мировом деловом со-

обществе еврейские коммерсанты славятся своей верностью и соблюдением договоров. Как только евреи заключают договор, они ни при каких обстоятельствах не нарушают его.

Евреи считают «договор» заветом с Богом; они говорят: «Договор между людьми такой же, как и завет, установленный Богом, и его ни в коем случае нельзя нарушать». Поскольку «договор» является заветом с Богом, то каждое его заключение означает клятву под небом и обязательство никогда не отказываться от него. Нарушение договора равносильно осквернению святости Бога.

Поскольку евреи в целом придают большое значение верности и соблюдению договоров, при ведении дел между собой они зачастую даже не нуждаются в письменных договорах. Устное обещание обладает достаточной обязательной силой, ведь «Бог слышит».

Соблюдение евреями договорных обязательств достигает почти поразительных масштабов. В деловых отношениях евреи никогда не идут ни на малейшие уступки и стремятся заработать даже самую мелкую копейку, но когда речь идет о договоре, они будут безусловно его соблюдать, даже если это принесёт им огромный убыток. Для них это совершенно естественно и не вызывает никаких сомнений.

Один еврейский купец заключил договор с наемным работником, согласно которому тот должен был работать на купца и получать зарплату раз в неделю, но не наличными, а в виде товаров, эквивалентных сумме зарплаты, которые

работник получал в соседнем магазине, а затем владелец магазина рассчитывался с еврейским купцом.

Через неделю наемный работник в ярости прибежал к купцу и сказал: «Владелец магазина сказал, что без наличных денег товары не выдаются, поэтому, пожалуйста, заплати нам наличными».

Через некоторое время вновь прибежал владелец магазина, чтобы рассчитаться, и сказал: «Ваш наемный работник уже забрал эти товары, пожалуйста, заплатите».

Услышав это, еврейский купец растерялся. После тщательного расследования он убедился, что работник применил какую-то уловку. Но еврейский купец всё же заплатил владельцу магазина. Ведь только он дал обещание обеим сторонам, а между владельцем магазина и этим работником не было трудовых отношений. Раз уж было заключено соглашение, его нужно было соблюдать. Хотя он и потерпел убыток, винить мог только себя за то, что в тот момент проявил неосторожность и доверился работнику.

Евреи никогда не нарушают договоров, но они часто, не изменяя условий договора, искусно подстраивают его под свои нужды. Ведь с точки зрения евреев, ключевой вопрос в деловой сфере заключается не в том, морально это или аморально, а в том, законно это или незаконно.

3.2.

Соблюдение договора — залог жизни

«Договор — это весы, на которых взвешиваются нрав-

ственные качества человека».

— «Талмуд»

Евреи придают особое значение договору и репутации, благодаря чему у них сложилось высокое качество продукции, а репутация стала их железной визитной карточкой. По их мнению, договор — это смысл их существования, и несоблюдение договора влечет за собой беду. Поэтому они ведут честный бизнес, не прибегают к мошенничеству и соблюдают условия контрактов, поскольку честность — это высший принцип коммерческого права, а равные условия сделок и справедливое исполнение позволяют получить максимальную практическую выгоду.

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.