

ЖЕНЩИНЫ, КОТОРЫЕ УМЕЮТ ЗАРАБАТЫВАТЬ

**ДЕВЯТЬ ПОДХОДОВ
К УСПЕХУ В БИЗНЕСЕ**



РЭН АСАХИНА

Рэн Асахина

**Женщины, которые умеют
зарабатывать. Девять
подходов к успеху в бизнесе**

<https://litres.ru/74606834>

SelfPub; 2026

Аннотация

Собственные деньги дают право выбирать. Пора расширить свои возможности.

Ваши знания, знакомства, наблюдательность и смелые идеи могут работать на ваше дело. Вопрос в том, как ими распорядиться. Девять подходов к предпринимательскому успеху помогут присмотреться к своим сильным сторонам: искать спрос, договариваться о сотрудничестве, замечать незанятые ниши и действовать, пока возможность не ушла к другим. Истории предприимчивых женщин дают материал для собственных решений.

Выберите подход, который подходит именно вам, и найдите ему применение. Эта книга для женщины, которая хочет сама решать, сколько стоят её труд, идеи и время.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Первый тип	8
Глава 2. Второй тип	46
Глава 3. Третий тип	88
Конец ознакомительного фрагмента.	102

Женщины, которые умеют зарабатывать. Девять подходов к успеху в бизнесе

Предисловие

Женщина не должна сравнивать себя с цветком, ведь цветы рано или поздно увядают; женщина должна сравнивать себя с деревом, только так она сможет выстоять перед ветрами и дождями, зацвести и принести плоды. Женщина не должна полагаться на других, даже если у вас действительно есть на кого опереться.

Женщина должна быть независимой, в том числе и в финансовом плане. У женщины должно быть собственное материальное обеспечение, ведь финансовая независимость для женщины действительно очень важна! Потому что в определённые моменты от этого может зависеть её достоинство. Личное очарование женщины и проявление её самооценности тесно связаны с её материальным положением.

Женщины, живущие в современном обществе, должны считать себя счастливыми. Новое общество дало им относительно широкое пространство и свободу. Женское предпринимательство стало неудержимой тенденцией, сила жен-

щин стремительно растёт в этом мужском обществе, и, выполняя традиционные роли, женщины вполне могут реализовать свои мечты.

Ян Лань, Цзинь Юйси, Ли Ифэй — эти изящные, но в то же время довольно властные имена, наверняка, знакомы каждой женщине и заставляют даже самых жестких мужчин не раз ахать от удивления. За ними скрывается еще более глубокий смысл: мощная сила их примера вдохновляет женщин верить в то, что их половина неба становится все шире и яснее!

Однако, признаем мы это или нет, в реальной жизни женщины в той или иной степени сталкиваются с общественными ограничениями и гендерной дискриминацией, и им часто приходится в большей степени доказывать свою состоятельность. Например, когда мужчина достигает какого-то успеха в карьере, другие мужчины считают: с ним можно вести дела; а женщине, как правило, приходится продемонстрировать несколько вещей, чтобы доказать свою состоятельность: свою честность, свои способности, свои разносторонние таланты. Относительно говоря, женщинам приходится прилагать больше усилий, чем мужчинам!

Несмотря на то, что женщины сталкиваются с некоторыми препятствиями или гендерными недостатками на пути к богатству, мы должны видеть их уникальные преимущества. Упорный характер, острая интуиция, внимательность к мелочам, сильное материнское влияние, обаяние и т. д. — все

это является капиталом женщин на пути к богатству.

Подводя итоги секретов своего успеха, Ян Лань обратилась к своим подругам со следующими словами: «Женщине необходимо иметь представление о планировании богатства, избавиться от характерной для женщин при накоплении богатства склонности к переживаниям по поводу возможных потерь и приобретений, обладать таким же, как у мужчин, смелым духом первопроходца и не бояться рисковать; кроме того, женщины с сильными навыками координации легче достигают успеха. В современном обществе процесс зарабатывания денег на самом деле представляет собой процесс координации различных ресурсов, и в этом случае очень важны ваши навыки общения с людьми, а также способность убеждать других и выражать свои мысли».

Эта книга целенаправленно опирается на гендерные особенности, особенности мышления и стиль поведения женщин и на научной основе выделяет девять типов женщин, которые наиболее успешны в зарабатывании денег. В ней представлен доступный и глубокий анализ реальных примеров женского успеха, всесторонне раскрывающий факторы их успеха, черты характера и личностное очарование. Это позволяет женщинам не только черпать вдохновение, но и трезво анализировать себя, извлекать уроки из ошибок и набраться смелости, чтобы «вырезать гной из кости» и достичь совершенства. Эта книга сочетает в себе увлекательность, практичность и эффективность, давая каждой женщине глу-

бокое вдохновение без малейшего намека на пустую риторику.

В эту «эпоху женщин» у женщин появилось слишком много пространства и свободы. «Агрессивность» женщин, живущих в наше время, нельзя игнорировать. Они могут «беспрепятственно» нацеливаться на любую сферу, где «господствуют мужчины», чтобы зарабатывать деньги, а затем, опираясь на свои силы, оставаться там и «равноправно делить власть» с мужчинами!

Глава 1. Первый тип

Женщины, обладающие знаниями и интуицией, зарабатывают больше всего

Знания — это естественный барьер, позволяющий женщине зарабатывать большие деньги, а интуиция и дальновидность — лучший капитал для этого. Образованная женщина знает, где можно заработать, и умеет превращать знания в деньги, а дальновидная женщина понимает, как заработать как можно больше в своей сфере деятельности. Знания дают женщине возможность зарабатывать, а интуиция и дальновидность обеспечивают ей стабильный доход.

1.

Знания — лучшее лекарство для женщины

Знания меняют судьбу — это непреложная истина. Зарабатывание денег, как и жизнь, устроено так: кто обладает большим объёмом знаний и более широким кругозором, тот имеет больше шансов на успех. Тот, кто делает добро, исследует суть дела; тот, кто хорошо учится, исследует суть вещей. Вооружайте себя знаниями — знания являются лучшим лекарством для женщины.

У женщин есть много врождённых слабостей, таких как робкость, склонность к уступкам, нерешительность... И изменить эти слабости можно только с помощью силы знаний.

Женщина создана из воды. Вода не имеет формы, что от-

ражает многие слабости самой женщины: она любит тщеславие, стремится доказать свою ценность с помощью тщеславного сердца, а также склонна к сравнению с другими. Хотя они прекрасно знают, что «сравнение с другими доводит до бешенства», они всё равно демонстрируют все свои достоинства, в которых превосходят других.

Внимательность женщины — это, в принципе, хорошо, но именно из-за своей вдумчивости многие женщины бывают «мелочными»: зарабатывая деньги, они думают только о сиюминутной выгоде, не заботясь о перспективных делах.

Большинство женщин слабохарактерны и нерешительны. Описывать мужчину как «мужественного» — это его честь, но если так говорить о женщине, она выглядит ни мужчиной, ни женщиной. Женщины, как правило, нежны, как вода, и они готовы прославлять свою слабость как достоинство, даже не осознавая этого.

Конечно, у вышеперечисленных слабостей женщин есть свои корни. В древности бытовало представление, что «отсутствие талантов у женщины — это ее добродетель»: для женщины самое главное — рожать детей, и ее первоочередная обязанность заключалась в продолжении рода; вторая — в уходе за свекрами, свекровью и мужем, ведении домашнего хозяйства и в том, чтобы быть мужу верной помощницей.

Но времена изменились: женщины больше не могут прятаться в своих покоях, играя роль благовоспитанных девиц из знатных семей, — им тоже приходится суетиться и бегать

по делам, чтобы зарабатывать деньги. Чтобы закрепиться в обществе и достичь подлинного равенства с мужчинами, им необходимо стать самостоятельными и сильными. А знания — это тот мост, который позволяет им обрести эту самостоятельность и силу; без знаний они в полной мере проявят свои женские слабости, и только образованные женщины смогут выделиться в этом обществе и на рынке труда. Знания — это вечное солнце в жизни женщины, и их значение для неё просто неоценимо!

Во-первых, знания способны изменить слабости женщины. Они делают женщину утончённой и великодушной, давая ей капитал для приобретения большего богатства.

Женщина, всегда укутанная косметикой и дорогой модой, может быть красивой, но не обязательно будет выглядеть милой, ведь её красота по сути своей является вульгарной. Но женщина, вооружённая знаниями, — это совсем другое дело. Она становится особенно разумной и понимающей, больше ценит женскую независимость и собственную ценность, лучше понимает суть мира... Поэтому она более уравновешенна и жизнерадостна, чем обычная женщина, и обладает дополнительным очарованием интеллектуальной утонченности. Её красота также кажется более трогательной и глубокой.

Любая женщина нуждается в духовном росте, который проявляется как в постепенном физическом и психологическом созревании, так и в обогащении знаний и развитии та-

лантов. В этом смысле, обрета знания, женщина обретает средство для преодоления себя и ключ к вечной молодости и красоте.

Во-вторых, знания могут принести женщине надежное счастье. Если говорить о равенстве полов, то способность выживать является основой для того, чтобы женщина завоевала уважение мужчины, но эта способность не дается от рождения — она требует от женщины последующего обучения и развития, а содержанием этого обучения и развития являются именно знания. Знания — это не только основа, на которой зарождаются способности, и движущая сила, продвигающая их вперёд, но и гарантия их непреходящего процветания. Женщина, обладающая знаниями, может и не заработать больших денег, но женщина, лишённая знаний, практически не имеет шансов на богатство.

Наконец, знания позволяют женщине обрести уверенность в способности зарабатывать деньги.

Чтобы закрепиться в обществе, женщине недостаточно одних только способностей — она должна верить, что благодаря этим способностям сможет заработать деньги. Знания — это опора, на которую опирается уверенность женщины в создании богатства; обладая ими, женщина без страха шагает к храму богатства.

Знания — это сила женщины, её ресурс, её богатство; знания — это бесценное сокровище. Какая из успешных женщин-предпринимателей не обладает высоким интеллектом?

Каждая из них — человек с обширными знаниями и исключительной умственностью. Можно сказать, что знания являются основным критерием, определяющим, сколько денег сможет заработать женщина.

2.

Женщина может быть некрасивой, но она ни в коем случае не должна переставать учиться

Женщина с привлекательной внешностью счастлива, но важнее внешности для женщины являются знания. Женщина, красивая внешне, но лишенная внутреннего содержания, может стать лишь «вазой». Если же она обладает талантом, жизненный опыт сделает её очаровательной и сияющей. Поэтому женщина, умеющая учиться, не только станет мудрой, но и сможет заработать больше богатства. Умеющая учиться женщина — это, безусловно, проницательная женщина!

Британский писатель Моэм однажды сказал: «В мире нет уродливых женщин, есть только женщины, которые не умеют выглядеть красиво».

В этих словах есть полная правда: женщины, которые гордятся лишь своей внешностью, вызывают сожаление, ведь с уходом молодости они теряют и свою красоту. Только талантливые женщины способны сохранить вечную молодость, потому что они умеют превращать свои знания в силу — именно они обладают подлинной вечной красотой. Такие женщины — это и мудрые женщины.

Чтобы стать мудрой женщиной, нужно уметь активно

учиться в суе деловой жизни и активно развивать свой потенциал. Женщины, вам следует всегда помнить следующие моменты:

Во-первых, недостаток внешности компенсируется внутренними качествами.

Для женщины, конечно, хорошо иметь красивое лицо, но одного только лица хватит лишь на время молодости. Чтобы сохранить красоту навсегда, нужно учиться и постоянно развиваться духовно — только так можно сохранить вечную молодость. Женщинам со средней внешностью или тем, кому не повезло с внешностью, тем более следует раскрывать красоту своей индивидуальности и уделять внимание развитию и совершенствованию своего внутреннего обаяния.

Ху Юцзя когда-то работала в государственном предприятии. В их офисе было пять девушек, одна из которых была красива, как фея, и благодаря этому получала все преимущества: при повышении зарплаты, присвоении званий и распределении путевок на оздоровление она всегда занимала первое место. Остальные четыре девушки не смели высказать своё недовольство и могли только молча терпеть. На самом деле по способностям и профессионализму Ху Юцзя всегда была в числе лучших, но руководство оценивало результаты только по внешности. Находясь в чужой зависимости, что еще можно было сделать?

Столкнувшись с этой несправедливостью, Юйцзя ничего не сказала, а просто втайне занималась чтением и учебой,

записалась на курсы английского, компьютерные курсы и занятия по шebinу, «установив» и «обновив» для себя множество отличных программ, ведь Юйцзя прекрасно понимала, что у неё недостаточно «аппаратных» данных, и компенсировать это можно только с помощью «программных».

Два года спустя Юйцзя уволилась и устроилась в совместное предприятие, где она начала с должности рядового сотрудника и дошла до помощника генерального директора. После завершения одной из переговоров генеральный директор противоположной стороны пригласил её на обед. Позже этот руководитель стал мужем Юйцзя. Он сказал, что в тот день Юйцзя глубоко поразила его своим хладнокровием и сдержанностью во время переговоров, а также элегантными манерами и необыкновенной речью. В тот момент он посчитал Юйцзя самой красивой женщиной.

Во-вторых, чтобы жить лучше, нужно больше учиться.

После окончания университета Липин была направлена на работу в государственное учреждение. Благодаря своей красоте она часто пользовалась вниманием окружающих, но Липин была очень целеустремленной и всегда стремилась добиться успеха благодаря своим реальным знаниям и умениям. Поэтому она самостоятельно освоила компьютер и устроилась на работу в интернет-компанию.

Там Липин почувствовала беспрецедентное давление. Чтобы справиться с ним, она решила учиться. Каждый день после работы Липин наскоро перекусывала или разварива-

ла лапшу быстрого приготовления, а затем сразу отправлялась в различные учебные заведения на курсы. По вторникам, пятницам и воскресеньям она изучала информатику, а по понедельникам, средам и субботам — устный английский для продвинутого уровня. Всего за три года Липин получила степень магистра и сертификат второго уровня по информатике. Она органично совмещала обучение с работой, и благодаря выдающимся результатам в работе была повышена до должности руководителя отдела.

В тот день, когда несколько подруг собрались вместе, они спросили Липин, как она стала такой «учебной и рабочей маньячкой». На самом деле она так не считала: усердно учиться она стремилась, чтобы самосовершенствоваться, а усердно работать — чтобы вести полноценную жизнь. К тому же Липин не хотела, чтобы её называли «декоративной фигуркой». Конечно, самое главное — это то, что в процессе учебы и работы она освоила целую систему подхода к решению задач, которая помогает приходить к правильным выводам при анализе проблем. Позже, вооружившись этими методами, Липин перешла на работу в другую компанию на должность заместителя генерального директора.

В жизни нужен баланс: она состоит не только из работы, но и из многого другого. Чтобы развеять миф о том, что Липин — «карьеристка», в выходные дни она стирала одежду всей семьи, убирала в доме и готовила мужу вкусные блюда. Или же они вместе отправлялись в путешествие, устраивали

пикники за городом, чтобы вновь почувствовать дух влюблённости.

Липин считает, что женщина должна уметь держать себя в руках: независимо от занимаемой должности, она должна искренне прилагать все усилия, чтобы блестяще и безупречно исполнять каждую из своих ролей. Поэтому женщина, которая читает и пополняет свои знания, — это мудрая женщина.

В-третьих, жизнь в роскоши и беззаботе может лишить вас всего.

После свадьбы Айсян вместе с мужем открыла небольшую компанию; постепенно бизнес разрастался, прибыль росла, и их компания расширилась до трех предприятий. В это время Айсян забеременела, а после родов без зазрения совести стала домохозяйкой.

Эй Сян начала вести беззаботную жизнь: она не читала книг, не читала газет, не училась. Постепенно она стала не обращать внимания на мелочи, а фигура начала полнеть. Муж несколько раз делал ей замечания: «Посмотри на себя, что это за вид? Где та энергичная и элегантная Ай Сян, какой она была раньше?» Ай Сян язвительно ответила: «Что, раз я помогла тебе построить империю, ты меня уже не ценишь? Предупреждаю, не смей изменять мне».

С тех пор муж возвращался домой всё позже и позже, а дома бывал всё реже. Однажды он вернулся пьяный в стельку, упал на кровать и сразу заснул, во сне выкрикивая имя

Сяо Юнь. Только тогда Ай Сян осознала всю серьёзность ситуации. Эй Сян в ярости разбудила его ударами по плечу и потребовала объяснений: «Кто такая Сяо Юнь?» Сначала он, испытывая угрызения совести, уклонялся от ответа, но в конце концов, под её громким криком, он наконец вышел из себя: «Посмотри на себя — ты уже не похожа на женщину с хорошими манерами, ты просто мегера! Почему я зову Сяо Юнь? Узнаешь причину, когда увидишь её».

Поразмыслив, Эй Сян решила вернуться к работе. Вернувшись в компанию, она обнаружила, что ничего не умеет и ни в чём не разбирается. Долго переживая, Эй Сян решила, что ей нужно пополнить свои знания, и записалась на сайте на курсы по компьютерам и бухгалтерскому учету. Вначале учеба казалась ей очень тяжёлой, но, привыкнув через некоторое время, она вошла в ритм. Затем Эй Сян записалась ещё на курсы по косметологии и физической подготовке — её расписание было полностью заполнено.

Постепенно Ай Сян научилась правильно подбирать одежду, выбирать подходящий макияж и причёску, уделять внимание манере держаться и излучать внутреннюю утончённость. В компании она снова стала чувствовать себя так же уверенно, как и раньше. Ай Сян заметила, что её муж тоже стал вовремя возвращаться домой и часто обнимал её; его взгляд тоже изменился — он был полон нежности, как в те времена, когда они влюблялись.

Женщина действительно не должна бросать учебу — от-

казаться от учебы значит отказаться от самой себя.

Обучение подобно безбрежному морю, а женщина — рыба, свободно плавающей в нём. Отказ от обучения — это как рыба, выброшенная на берег: ей остаётся только полагаться на волю судьбы. Напротив, обучение позволяет зарабатывать большие деньги и жить без забот о еде и одежде.

3.

Зарабатывать на знаниях — процветать как женщина

Женщина, обладающая обширными знаниями и блестящим литературным талантом, действительно вызывает восхищение, но чтобы завоевать признание общества, вам необходимо превратить знания в богатство; в противном случае золото, глубоко зарытое в песке, навсегда останется просто песком и не сможет выделиться из общей массы. Одним словом: зарабатывайте на знаниях и живите полной жизнью!

Знания не даются от рождения: ни мужчинам, ни женщинам не удастся приобрести больше знаний без личных усилий, а тем более превратить их в богатство.

Женщин, занимающихся бизнесом, миллионы, но выделиться среди них нелегко, а превзойти мужчин — тем более. Поэтому, если вы хотите заработать большие деньги в бизнесе, у вас есть только один путь — превратить полученные знания в богатство.

В Пекине есть салон красоты «Фэнъи», известный далеко за пределами города. Но никто и представить себе не может, что его владелица Ян Фэн когда-то была робкой и бедной де-

вушкой. Однако сегодня, благодаря постоянному изучению новых знаний, она ведет свой бизнес с большим успехом.

К октябрю 1999 года количество постоянных клиентов салона красоты, которым управляла Ян Фэн, достигло более 2000 человек, и он занял одно из лидирующих мест среди аналогичных салонов. От рабочей до менеджера — можно представить, насколько труден был этот путь.

Когда Ян Фэн впервые приехала в Пекин, у неё в кармане было всего 36 юаней. Затем последовал отчаянный поиск работы: Ян Фэн работала машинисткой, получая 7 мао за каждый лист вощенной бумаги с наборным текстом, а также горничной в гостинице с зарплатой чуть более 50 юаней в месяц; чтобы сэкономить, она сократила количество приёмов пищи с трёх до двух, а в конце концов — до одного раза в день. Однажды, когда от голода она уже не могла идти, она села на обочине дороги, смотрела на проезжающие мимо машины и задумалась: неужели такова судьба девушки-мигрантки? Ян Фэн не верила в это и не могла с этим смириться. В тот момент она решила, что всё-таки пойдёт учиться, совмещая работу с учебой. Если сначала получить диплом колледжа, а потом искать работу, то день, когда она сможет выбиться в люди, наступит быстрее. В сентябре 1988 года Ян Фэн была зачислена на вечернее отделение Центрального института финансов и экономики. Помню, что плата за обучение тогда составляла чуть больше 300 юаней, а у неё было всего чуть больше 250 юаней, сэкономленных за счёт жесткой эконо-

мии. Ян Фэн додумалась до продажи крови: в то время за 200 миллилитров крови давали 54 юаня.

Так Ян Фэн, подрабатывая и учившись, в сентябре 1991 года получила диплом о среднем профессиональном образовании. Вскоре Ян Фэн устроилась на работу в одну культурную компанию, которая в то время совместно с Пекинским народным радио вела программу «Встречаемся сегодня вечером». Она сама взялась за поиск спонсоров, а когда спонсоров удалось привлечь, приступила к подготовке материалов — и всё пошло как по маслу. Ян Фэн подумала, что это результат того, что она никогда не бросала учебу, и решение продолжить обучение, принятое ею тогда, оказалось мудрым.

Однажды Ян Фэн брала интервью у Цзинь Юйси, и слова Цзинь Юйси надолго остались в её памяти: «Косметология — это прекрасное гуманитарное дело. С помощью своего бренда, своих рук и своего ума ты делаешь женщин всего мира красивыми и даришь им уверенность в себе. Это прекрасная профессия».

Ян Фэн — женщина, и она знала, что стремление к красоте — это женская природа, а в сфере косметологии можно хорошо зарабатывать. Кто же не хочет зарабатывать? Главное, чтобы деньги не были заработаны с угрызениями совести — чем больше, тем лучше. У Ян Фэн зародилось желание стать косметологом.

Итак, Ян Фэн покинула Центр культуры и искусств и, взяв

с собой скромные сбережения, отправилась в Чжухай, чтобы поступить в ученики к мастеру по косметологии. Она училась и одновременно подрабатывала в салоне красоты. Это было тяжелое время: даже после изнурительного рабочего дня она не позволяла себе расслабиться и часто до поздней ночи сидела, поглощая книги по косметологии.

По окончании обучения Ян Фэн, как и надеялась, получила квалификацию старшего косметолога и ведущего преподавателя. Владелец салона, в котором она работала, хотел, чтобы Ян Фэн осталась, но она отказалась. Она хотела вернуться в Пекин, поскольку считала, что там огромный рынок с большим потенциалом. К тому же Ян Фэн уже почти пять лет жила в Пекине, и, хотя у неё ещё не было пекинской прописки, она уже привязалась к этому городу и давно считала себя пекилкой.

Вернувшись в Пекин, Ян Фэн услышала, что один салон красоты, стоящий на грани закрытия, собирается сдавать в аренду помещение, и обратилась к его владельцу. Владелец, полагая, что Ян Фэн пришла арендовать помещение, был очень рад. Ян Фэн искренне сказала: «Я — девушка из провинции, у меня нет средств на аренду жилья, но я смогу хорошо управлять вашим салоном и сделать его прибыльным. Я уверена в этом. Если салон будет приносить прибыль, мы будем делить прибыль, а моя месячная зарплата не должна быть ниже 2000 юаней. Если в течение года салон не выйдет на прибыль, я готова работать у вас 3 года, не беря ни копей-

ки».

Услышав такие слова Ян Фэн, владелец по-новому взглянул на неё и с радостью согласился на её условия; они официально подписали договор. Уже через полгода салон начал приносить прибыль — это было хорошо, но, как ни странно, владелец потерял самообладание и захотел подписать с Ян Фэн новый договор.

В порыве гнева Ян Фэн ушла из этого недобросовестного салона красоты. «Я сама стану хозяйкой», — эта фраза несколько раз промелькнула в голове Ян Фэн по дороге домой.

В августе 1996 года Ян Фэн взяла в аренду нерентабельный бар на оживлённом участке улицы в пекинском районе Сичэн и преобразовала его в салон красоты; на тот момент её сбережений хватило лишь на оплату аренды за один месяц. Близкие друзья отговаривали Ян Фэн от такого риска, но она верила, что риск и возможность идут рука об руку.

Это был её собственный салон, и чтобы он процветал, Ян Фэн вложила в него всю свою энергию. Каждый день она вместе с несколькими косметологами из салона находила время, чтобы выходить в оживлённые районы и проводить рекламные акции, рассказывая проходящим мимо женщинам о секретах красоты и о том, насколько важна уход за собой. Клиенткам, которых удавалось пригласить в салон на процедуры, они оказывали тщательное и внимательное обслуживание. Ян Фэн также придумала множество способов укреп-

пить отношения с клиентами: например, постоянные клиенты могли выбрать один из праздников — Международный женский день, День Национального празднования или Новый год — для получения бесплатной процедуры, а в день рождения клиентка также получала одну бесплатную процедуру. Таким образом, у неё постепенно появились постоянные клиенты, которые часто приводили в салон своих подруг. Клиентская база росла как снежный ком, и в итоге она открыла ещё два филиала.

Именно благодаря усердному изучению знаний Ян Фэн шаг за шагом расширяла свой бизнес. Даже сейчас, когда дело встало на ноги и достигло определённых успехов, Ян Фэн не гордится этим; она, как и в начале своего предпринимательства, продолжает усердно изучать новые знания. Она говорит: «Сейчас мир меняется очень быстро, и если не быть осторожным, можно оказаться вытеснённым из общества. Только обучение позволяет сохранить жизнеспособность».

Знание — это сила. Особенно в нынешнюю эпоху экономики знаний: если женщина обладает знаниями, она обладает главным фактором, позволяющим зарабатывать деньги.

4.

Преимущества женщин в зарабатывании денег: улыбайтесь, доверяя интуиции, и пусть мужчины завидуют

Мужчинам, чтобы добиться успеха в бизнесе, необходимо тщательное логическое размышление и рациональное суждение. Но женщинам не нужно так утруждаться: они обычно

принимают решения быстро и точно, а результаты оказываются стабильными и успешными. Эта волшебная сила — их врождённое преимущество в зарабатывании денег — интуиция.

Женская интуиция зачастую приводит к более точным и быстрым выводам, чем рациональные суждения; она не подвержена влиянию сознательных слов, поступков и взвешивания «за» и «против», выходящего за рамки эмоций. Именно потому, что интуиция приходит неосознанно, её очень легко упустить из виду, тогда как женщины, зарабатывающие большие деньги, обычно придают большое значение своему интуитивному видению. Поэтому им легче заниматься бизнесом, чем другим.

Люди заметили, что женская интуиция не ограничивается лишь вербальным выражением. Женщины чаще, чем мужчины, используют правое полушарие мозга и могут более свободно выражать свои эмоции.

Интуиция — это врождённое преимущество женщин в накоплении богатства. Будучи женщиной, вы можете в полной мере использовать свою интуицию в бизнесе, что невольно усиливает ваши козыри в деловой сфере, ведь у вас есть правильное видение — а это и есть залог успеха.

Как правило, интуиция часто бывает мимолетной и трудноуловимой, но её роль чрезвычайно велика. На самом деле, от личной жизни до работы и карьеры, многие важные достижения являются результатом интуиции. Причина за-

ключается в том, что рациональное, логическое мышление имеет свои ограничения: зачастую многие существенные вещи остаются скрытыми, что затрудняет их правильное предвидение, или же срочность ситуации не позволяет людям тщательно всё обдумывать. На самом деле, если интуиция не слишком сильно подвержена влиянию сиюминутных эмоций, она часто приводит к более точным выводам, чем рациональное суждение. Дело в том, что она не зависит от сознательных высказываний, поступков и взвешивания всех «за» и «против» на основе эмоций; интуиция — это подлинные чувства и суждения, которые человек невольно проявляет.

В деловой среде объем доступной эффективной информации весьма ограничен, и практически невозможно заранее гарантировать правильность принимаемых бизнес-решений. Кроме того, ситуация в бизнесе часто меняется в мгновение ока, и иногда тщательное исследование и анализ требуют времени, из-за чего можно упустить лучший момент для получения большого дохода. Именно здесь интуиция играет незаменимую роль.

Одним словом, интуиция играет незаменимую роль в накоплении богатства женщинами. Развитие и совершенствование интуиции имеют большое значение для женского бизнеса; это мощное оружие в руках деловых женщин.

После окончания средней школы Ма Вэньли устроилась на работу рядовой рабочей на пищевой фабрике. Свой первый крупный доход она получила благодаря спекуляции с ак-

циями.

В начале 1980-х годов большинство людей знали о акциях и фондовом рынке очень мало; лишь некоторые пожилые люди с увлечением рассказывали о том, как в старом обществе фондовый капитал эксплуатировал акционеров. Однако Ма Вэньли, любившая читать книги и газеты, руководствуясь своей интуицией, считала, что фондовый рынок нового общества — это рынок, полный возможностей. Поэтому, когда на шанхайской фондовой бирже только начали выпускать акции, она одолжила крупную сумму денег, купила большое количество акций, а затем перепродала их, что принесло ей щедрую прибыль. Впоследствии она снова совершила крупные покупки при выходе на рынок первой партии акций, дождалась резкого скачка цен на эти акции и продала их все, снова получив солидную прибыль.

Успех Ма Вэньли не наступил внезапно: ещё до появления фондового рынка в материковом Китае она уже четыре-пять лет «набивала руку» на филателистическом рынке Юэтань в Пекине. Сначала, руководствуясь интуицией и убеждённая в прибыльности филателистического рынка, она каждый день, с 3000 юаней в кармане, бродила по филателистическому рынку Юэтань, занимаясь тем, что пекинцы называют «пин-фэн» — то есть покупала на востоке и продавала на западе, покупала сегодня и продавала завтра, делая ставку на короткие, простые и быстрые сделки, благодаря чему ежедневно получала прибыль в несколько десятков юаней. Ма Вэньли

полагалась на свои обширные знания о филателистических изделиях и интуитивную способность предсказывать рынок, что позволило ей накопить небольшой капитал для выхода на фондовый рынок.

Впоследствии крупные игроки почтового рынка один за другим переключились на инвестиции в акции, и торговля на рынке марок стала скучной и однообразной. Ма Вэньли, полагаясь на свою отличную интуицию, решительно бросилась в мир фондового рынка. Хотя она до сих пор часто с ностальгией вспоминает времена «перепродажи», она очень быстро «оседлала быка» фондового рынка.

Ма Вэньли была одной из первых, кто попал в зал крупных инвесторов. И по сей день она ежегодно зарабатывает несколько сотен тысяч юаней. Благодаря отличному знанию ситуации с акциями, впервые выходящими на рынок, а также совместной торговле с некоторыми институциональными инвесторами, Ма Вэньли уже давно стала влиятельной фигурой с солидным состоянием.

Сейчас Ма Вэньли совершает сделки на фондовом рынке два раза в год, в основном во время публикации промежуточных и годовых отчётов. По её словам, двух раз в год вполне достаточно: за год бывают только два периода значительных колебаний, и если интуиция поможет воспользоваться этими двумя моментами, этого хватит на все годовые расходы.

По словам Эйнштейна, «настоящая ценность — это инту-

иция». В поисках истины Вселенной он доверял своей интуиции больше, чем каким-либо другим качествам. Российская императрица Екатерина предсказала Французскую революцию и восхождение Наполеона. В 1788 году она записала свои мысли: «Когда же придет этот Цезарь? О! Он вот-вот придет, это точно! Если разразится революция... если Франция сможет выжить, она станет сильнее, чем когда-либо... Франции нужен выдающийся человек, человек, превосходящий всех своих современников, возможно, величайший человек в истории. Уже ли он появился на свете?... Придет ли он? Все зависит от него».

Это было поистине дальновидное предвидение — именно такая женская интуиция. Тот выдающийся человек, о котором она писала в 1788 году, родился ещё в 1769 году на Корсике, и её предчувствие сбылось всего через несколько лет. Ровно через год после того, как у неё возникла эта мысль, произошло следующее: разразилась Французская революция, а Наполеон (который, как доказала история, стал величайшим полководцем в истории) в 1799 году возглавил Францию. Последующие действия Наполеона ещё больше подтвердили предсказание Екатерины о его судьбе: он завоевал большую часть территории Европы, и только её родина, Россия, устояла перед натиском Наполеона, не дав ему одержать полную победу.

Художников и музыкальных гениев часто связывают с интуицией, в то время как предпринимателей, новаторов, по-

литиков и актёров — нет. Однако уникальный и нестандартный процесс мышления во всех этих сферах ничем не отличается. Этот процесс требует, чтобы ум мог свободно размышлять о совершенно новых идеях, не подвергаясь давлению существующих норм. Не иметь ни малейшего представления о том, где находится искомая истина, гораздо важнее, чем иметь в уме готовые рамки, поскольку уже существующие рамки все же представляют собой некое предсказание фактов и ограничиваются сферой, которую уже исследуют другие. Чтобы достичь сферы, в которую никто еще не ступал, важно отбросить рамки и начать с нуля.

Интуиция — это преимущество женщин, и, будучи женщиной, можно в полной мере использовать свою интуицию для накопления богатства, что невольно увеличивает шансы на успех на несколько процентных пунктов по сравнению с мужчинами.

5.

Используйте интуицию, чтобы наполнить кошелек

Интуиция кажется чем-то сверхъестественным, как неуловимый клубящийся дым или как радужный, но призрачный мираж. На самом деле интуиция не является чем-то волшебным: во всём есть свои законы. Женщинам легче развить интуицию и использовать её для накопления богатства.

В США, если вы спросите у деловой женщины или любой женщины, делающей покупки, какие ассоциации вызывает у них имя «Лиз», вы сразу услышите ответ, заслуживающий

внимания специалистов по маркетинговым исследованиям с Мэдисон-авеню: в истории швейной промышленности такие названия товаров, как «спортивная одежда Лиз» и «повседневная одежда Лиз», завоевали признание по всей стране быстрее, чем любые другие бренды.

Первые изделия «Лиз» были выпущены в 1976 году, а к 1986 году одежда «Лиз» уже стала привычной деловой одеждой для американских женщин. Женская одежда «Leeds» была разработана специально для деловых женщин и сразу же после появления на рынке завоевала признание; люди считали её очень новаторской, придающей профессиональный вид, — это была женская готовая одежда с нотками спортивного стиля. Она привлекла широкое внимание: лаконичный дизайн, при котором форма подчинялась практичности. В чрезвычайно конкурентной индустрии одежды такая одежда была, можно сказать, уникальной. «Мода, практичность и экономичность» — вот девиз одежды «Leeds».

Удивительно, но выдающийся имидж бренда «Лидз» был сформирован менее чем за 10 лет — это поистине беспрецедентная скорость в жестокой индустрии одежды, где царит борьба на жизнь и смерть. Как это часто бывает, благодаря признанию бренда «Лидз» кривая продаж и успеха неуклонно шла по спирали вверх.

Ни одна компания не достигала таких темпов развития, как Лиз Клейбен; среди множества чрезвычайно успешных женщин ни одна не смогла заработать столько денег так

быстро, как она — 200 миллионов долларов менее чем за 10 лет. В чём причина? Она превосходно чувствовала момент. Она удовлетворила потребности только что сформировавшегося рынка, предлагая одежду по разумной цене (немного выше средней), широкий выбор комбинаций узоров и разнообразие ассортимента, что позволяло удовлетворить запросы покупательниц с разными фигурами, предпочтениями в фасонах, оттенках и тканях. Клейбен создавала одежду для обычных женщин, а не для моделей, для которых шили наряды из ультратонких тканей для подиума. Она решила насущную проблему, и сделала это так изящно, великолепно и решительно.

Секрет успеха Клейбен заключался в её чрезвычайно точной интуиции. По характеру Клейбен была интровертом и склонной к самоанализу. Когда она управляла модным бизнесом «Лиз», её интуиция играла решающую роль. Её уверенность в себе позволяла ей следовать интуитивному вдохновению в своих дизайнерских идеях, не боясь идти вразрез с мнением экспертов в области моды. Её подход к оценке новых продуктов, основанный на интуиции, отличался от подхода других. Она полагалась на интуитивное вдохновение в своих дизайнерских идеях, чтобы определить, что правильно, и всегда смело шла по этому пути. Клейбен не отличалась ни терпением, ни терпимостью — это черты, присущие большинству перфекционистов и творческих личностей. В деловой сфере она была застенчива и передала все полномо-

чия по управлению и производству Артуру, а сама сосредоточилась исключительно на творческой работе.

Среди одежды, созданной Клейбен, наибольшим спросом пользовались свободные блузки в стиле крестьянок из бархата и одежда из двойного крепа. Изначально она рассчитывала продать 4000 единиц этих двух видов одежды, но в итоге было продано 15 000. Ее муж как-то сказал: «Еще до того, как мы успели отправить первую партию товара, мы уже заключили контракт на производство продукции на сумму 350 000 долларов». Это свидетельствует о том, что рыночный анализ, проведенный Клейбен ранее, оказался абсолютно верным. Клейбен, опираясь на интуицию, обнаружила потребности работающих женщин и благодаря этому добилась успеха. Клейбен говорила: «Я уделяю особое внимание тому, насколько одежда сидит по фигуре, насколько она удобна и какого цвета, а также прислушиваюсь к мнению покупательниц. Я сама работаю продавцом за прилавком, бываю в примерочных и слушаю, что им нравится, а что нет. То, что вы делаете, может не полностью соответствовать их потребностям. Вам следует тщательно проанализировать полученную информацию, а затем предложить им то, что, по вашему мнению, они заслуживают».

В 1990 году, когда компания Клейбен была включена журналом «Fortune» в список 500 самых прибыльных компаний, «Lizzie Kleyburn, Inc.» достигла вершины мечты, к которой стремится каждый предприниматель.

Американская эксперт по интуиции Лора Дэй является автором двух бестселлеров, завоевавших популярность в Европе и Америке: «Практическая интуиция» и «Практическая интуиция поможет вам разбогатеть». Она посвятила более десяти лет изучению важной роли женской интуиции в накоплении богатства и, основываясь на успехе компании «Лиз Клейбен», разработала комплекс практических методов.

I. Пробуждение и развитие женской интуиции

1. Начните с того, чтобы сосредоточить своё внимание. Вступая в юность, вам следует постоянно анализировать скрытые в вашем сердце интересы, увлечения и желание действовать. Чем больше вы обращаете внимание на эту внутреннюю склонность к внешнему миру, тем легче вам будет найти своё призвание. Это — самый простой способ определить и реализовать свой внутренний путь и обрести мощную психологическую мотивацию. Эта ваша скрытая интуиция подскажет вам, какую профессию выбрать, каким бизнесом заняться и т. д. Доверяйте ей без колебаний, лучше всего действовать в соответствии с ней, ни в коем случае не сомневайтесь в ней и не предавайте её.

2. Накопление знаний углубляет интуитивное ощущение. Это означает, что если ваша интуиция не опирается на определенную базу знаний, она может оставаться довольно поверхностной, а порой даже не совсем ясной и точной. Однако как только вы, следуя интуиции, погрузитесь в интере-

сующую вас область знаний для углубленного изучения, то чем больше знаний вы приобретете, тем глубже станет ваше понимание соответствующих вопросов. Таким образом, ваши интуитивные ощущения выйдут на новый уровень. Ваша интуиция — способность к суждению, предсказанию и принятию решений — станет более острой. Именно благодаря изучению искусства и дизайна Лиз Клейбен заложила основу для успеха своей дизайнерской интуиции и вдохновения.

3. Накопление опыта обогащает вашу интуицию. Чем богаче жизненный опыт и чем чаще вы применяете интуицию на практике, тем более зрелой и опытной она становится, а ваши суждения и предположения — тем точнее. Поэтому женщинам, желающим заработать больше, следует постоянно наблюдать за различными явлениями, происходящими в вашей жизни и карьере, и усердно использовать интуицию для определения их сути и исхода, а затем проверять свои предположения на фактах, чтобы убедиться в правильности своей интуиции. Постоянно тренируясь таким образом, по мере накопления опыта вы будете использовать свою интуицию всё более свободно и уверенно.

II. Методы использования интуиции для накопления богатства

1. Прежде всего, вы должны позволить своей интуиции ответить на вопрос: в какой профессиональной сфере вы чувствуете себя комфортно и что вам нравится? Затем, руководствуясь своими интересами и увлечениями, начните соб-

ственное дело, направленное на накопление богатства.

2. Используйте свою интуицию, чтобы определить, что нужно людям, похожим на вас. Ваша интуиция может отражать потребности значительной группы таких же людей; поняв их потребности, вы сможете заработать большие деньги, удовлетворяя их. Лиз Клейбен полностью полагалась на свою женскую интуицию при принятии решений. То, что нравилось ей, обязательно нравилось и значительной группе таких же женщин; поэтому она в больших количествах разрабатывала и производила такую женскую одежду, что принесло ей огромный успех.

3. Постоянно обращайтесь внимание и наблюдайте за изменениями в каких-то поверхностных, простых явлениях или проблемах, связанных с вашей профессиональной сферой. Эти изменения часто предвещают возможные тенденции на рынке. После наблюдений полагайтесь на свою интуицию, чтобы определить скрытые коммерческие возможности. Часто именно в этот момент интуиция и вдохновение помогают породить инновационные схемы и планы по обогащению.

4. Опираясь на богатый профессиональный опыт и знания, вы можете смело принимать решения и действовать, следуя интуиции. Однако если вы выходите за пределы этой сферы, ваша интуиция, лишившись опоры в виде опыта и знаний, может оказаться неточной, поэтому следует проявлять осторожность.

5. На пути к обогащению вы можете почувствовать недо-

статок опыта и знаний, из-за чего у вас возникнут сомнения в своей интуиции. В таком случае можно воспользоваться интуицией более опытных людей. Проконсультируйтесь с ними — это поможет вам принять правильное решение. К таким людям относятся ваши непосредственные клиенты или специалисты, которые непосредственно обслуживают клиентов. Зачастую именно они лучше всех понимают, будет ли ваше решение встречено положительно. Лиз Клейбен сама выходила за прилавок в качестве продавщицы, заходила в примерочные и выслушивала, что нравится девушкам, а что нет. Именно это заложило правильный курс для дальнейшего развития её империи женской одежды «Лиз».

6.

«Южный король» У Шихун: эффект интуиции — дальновидность делает женщину более успешной

Женщина без дара предвидения не сможет достичь больших успехов. У Шихун, благодаря своему острому и проницательному взгляду, выбрала Microsoft. Microsoft и Китай открыли перед ней широкие горизонты, и она хотела расправить крылья, чтобы ветер шептал ей на ухо, вновь превзойти саму себя и воплотить в жизнь свои яркие мечты!

В конце 1992 — начале 1993 года У Шихун пережила ещё один поворотный момент в своей карьере.

В то время IBM создавала дочернюю компанию со 100-процентным иностранным капиталом, и соответственно китайские сотрудники из сотрудников компаний, обслужива-

ющих иностранные предприятия, превратились в непосредственных сотрудников предприятия с иностранным капиталом, а некоторые прежние препятствия на пути личного карьерного роста начали устраняться. До этого местные сотрудники, устраивавшиеся на работу в иностранные компании, не могли стать менеджерами, но теперь внезапно открылось окно реальных возможностей, и У Шихун вдруг осознала, что среди той группы людей, которые ранее были местными сотрудниками, она уже немного опередила остальных. С того момента у неё сформировалось собственное понимание карьеры, она начала искать новые возможности и смотреть в будущее с более долгосрочной перспективой.

В 1997 году У Шихун занимала должность генерального директора IBM в Южном Китае в Гуанчжоу, управляя компанией с более чем 200 сотрудниками. Ей приходилось заботиться не только о показателях продаж того или иного отдела, но и обо всех вопросах — от кадровых до финансовых, — а также необходимо было проницательно оценивать рыночные возможности и тенденции развития. Понимание всех этих вопросов давалось ей с трудом, что побудило её очень внимательно изучать литературу по рыночному анализу.

В то время У Шихун сама находила забавным тот факт, что на протяжении многих лет она считала, что «продажи» (Sales) и «маркетинг» (Marketing) — это практически одно и то же, хотя в то время большинство китайцев также

не понимали разницы между ними; только позже она по-настоящему поняла, что такое настоящий маркетинг.

Чтобы восполнить свои пробелы в теории, она остро почувствовала, что должна как можно больше читать и учиться: чем больше она узнавала и чем больше книг читала, тем сильнее у неё возникало желание системно подходить к решению проблем, тем больше у неё появлялось сомнений, и тем сильнее становилось её стремление к чтению. И вот, наконец, однажды У Шихун решила вернуться из Гуанчжоу и «уйти со сцены» — она хотела оставить то, чем занималась в тот момент, чтобы поступить в университет, получить образование и вернуться с новыми знаниями, чтобы найти ответы на те вопросы, которые сейчас казались ей непонятными и неясными.

Решение вернуться из «Южного короля» в Пекин, безусловно, требовало огромного мужества, однако У Шихун прекрасно понимала, чего ей действительно нужно, и осознавала, что нельзя ради сиюминутной выгоды отказываться от более широких перспектив роста в будущем. В начале 1997 года, когда У Шихун вернулась в пекинский головной офис IBM, многие друзья были озадачены: зачем ей бросать огромную компанию «Южный король» и идти учиться (в то время У Шихун собиралась на некоторое время уехать учиться в США)? В компании прежняя восторг, с которым сотрудники следовали за «Южным королем», сменился равнодушием; некоторые даже проходили мимо неё, делая вид,

что её не замечают. Если бы подобное произошло в прошлом, У Шихун наверняка снова пришла бы в ярость. Однако теперь она могла спокойно относиться к этому. Она уже научилась находить внутреннее равновесие. Ей действительно хотелось немного передохнуть и поехать в США на курсы повышения квалификации по программе MBA — и это уже не было стремлением получить диплом ради самоутверждения, а желанием набраться сил для достижения более высоких целей.

Когда У Шихун получила авиабилеты в США и готовилась к началу учебного года 15 августа, тяжелые болезни обоих родителей подвергли её серьезному испытанию, заставив выбирать между карьерой и семейными узами. Каждый день она металась между двумя больницами, курсируя между городом и пригородом, но у её родителей, находящихся на закате жизни, не было признаков скорого выздоровления.

Ее мать заболела болезнью Альцгеймера. В последние дни жизни отца, хотя он уже не мог говорить, У Шихун по-прежнему могла общаться с ним. Окружающие не верили в это, считая, что из-за чрезмерного горя у нее возникли проблемы с психикой. Однако она знала, что это была молчаливая связь между сердцами — между ней и отцом. Но даже в этот период она не бросила учебу, и это расширило ее кругозор, позволив открыть для себя много нового. В 1998 году, после более чем пяти месяцев взаимного отбора, У Шихун решила выбрать компанию Microsoft. Она проницательно увидела

преимущества Microsoft в будущем.

Ее начальник в «Microsoft» сказал У Шихун: «Ты просто создана для «Microsoft». В компании тебя ждут с распростертыми объятиями».

В своей автобиографии У Шихун также написала:

«Должность „генерального директора Microsoft (Китай)“ ждала меня почти полгода. Я выбрала Microsoft, потому что эта компания соответствовала моей мечте: либо вывести китайскую компанию на международный рынок, либо привлечь международную компанию в Китай. И именно Microsoft доверила мне управление своим китайским подразделением. Кроме того, неугасаемый дух инноваций и упорного труда, присущий Microsoft, а также сильное чувство ответственности, вероятно, нашли глубокое созвучие с моим характером».

У Шихун — эта сильная женщина — своим успехом доказывает нам следующий факт: богатство не можно обрести, просто бегая из одного места в другое; иногда его получение кажется делом большой случайности, но на самом деле в нём заключена огромная неизбежность. Эта история учит нас: без проницательного ума и дальновидности даже представившаяся возможность останется нереализованной!

7.

Женщины боятся выйти замуж не за того, но ещё больше — выбрать не ту профессию: самые подходящие для женщин сферы заработка

Женщины боятся выйти замуж не за того, но ещё больше боятся выбрать не ту профессию. Только найдя сферу деятельности, наиболее подходящую именно вам, вы сможете прикоснуться к тому тяжелому золоту.

Для большинства женщин понимание того, какие области знаний и отрасли подходят именно им, является отправной точкой для построения собственной системы знаний. Ниже приведены отрасли и области знаний, наиболее подходящие для заработка женщинам, обобщённые на основе опыта многих успешных женщин.

1. Сфера услуг

Сфера услуг — это отрасль, которая очень подходит женщинам. Многие успешные бизнес-леди когда-то работали в этой сфере.

Поскольку у женщин очень сильная интуиция и они способны ясно видеть потребности самых разных людей, сфера услуг предоставляет им широкие возможности проявить свои сильные стороны, и в этой отрасли женщинам легче добиться успеха.

2. Сфера образования

Женщины от природы обладают нежной и великой материнской сущностью, которая даёт им более сильное психологическое преимущество по сравнению с мужчинами. Такие врождённые черты, как материнство, нежность, внимательность и терпение, являются преимуществами женщин в сфере образования, поэтому эта отрасль также является для

них отличным выбором.

3. Сфера коммуникаций

В издательском деле — газетах, журналах и книгах — преимущества женщин заметны повсюду. Женщины-журналистки обладают преимуществами при проведении интервью, их внимательность позволяет им стать отличными редакторами, а интуиция помогает разрабатывать темы, которые нравятся читателям... У женщин в этой сфере огромный потенциал для развития; если не верите, посмотрите, как в настоящее время в издательствах женщины, как правило, составляют большинство.

В сфере кино и телевидения вы сможете в полной мере реализовать свои новые идеи и концепции, воплотив их в образы и звуки, которые дойдут до всех уголков мира. Вы сможете путешествовать по всему миру с камерой в руках, посещая самые отдаленные места. Если вам это интересно, вы также можете стать тележурналисткой, общаться с влиятельными людьми и известными учёными, что не только позволит вам приобрести богатые знания, но и даст шанс стать знаменитостью, на которую обращают внимание миллионы. Работа на телевидении — это тоже достойное занятие. Если же вы не хотите появляться на публике, неплохо будет заняться радиовещанием.

4. Рекламная индустрия

Вы понимаете, что, создав выдающиеся работы, вы заслужите признание клиентов, получите от них много денег, а

также будете приглашены на банкеты и получите радушный прием. Женщинам легко освоить этот талант, и они вполне могут заниматься этим.

Однако есть два момента, на которые вы должны обратить особое внимание: во-первых, вы должны уметь разрабатывать концепции, а во-вторых — воплощать их в жизнь. Это похоже на работу адвоката: вы не только выступаете в суде в защиту клиентов, но и имеете собственную юридическую фирму. В рекламной индустрии вам нужно быть агентом и одновременно владеть собственной рекламной компанией. Лучше не заниматься дизайном самостоятельно, а открыть компанию и нанять дизайнеров. Мир рекламы — это обширная и удивительная сфера, открытая для женщин.

5. Бухгалтерская сфера

На Западе наблюдаются две основные тенденции в сфере занятости: многие юноши изучают информатику и становятся инженерами-программистами, а многие девушки изучают бухгалтерский учет и становятся финансовыми менеджерами. В Китае также много женщин, которые становятся востребованными бухгалтерами. Женская природа предрасполагает к работе с цифрами и статистикой, поэтому бухгалтерская сфера стала одной из тех отраслей, в которых они особенно преуспевают.

6. Фондовый рынок

Женщины также могут попробовать свои силы в этой сфере. Женщины от природы обладают способностью управлять

финансами, а образованные женщины еще и точны в расчетах — очень скоро вы сможете почувствовать пульс фондового рынка и стать крупным инвестором. Если у вас есть писательский талант, вы также можете писать статьи для фондовой рубрики в газете. Женская интуиция порой бывает очень точной и позволяет с определенной степенью точности предсказывать динамику акций.

7. Юридическая сфера

Женщины также отлично подходят для работы в юридической сфере. Адвокату необходимы такие качества, как хорошая память, быстрый ум, коммуникабельность и красноречие — многие женщины обладают ими от природы. В адвокатской профессии не мало женщин, добившихся больших успехов.

8. Мир искусства

Хотя в этой сфере много выпускников вузов, есть и те, кто не получил высшего образования. Мировоззрение театра очень широкое, и у людей с дипломом и без него одинаковые шансы на успех. Будь то актриса, певица, технический специалист, сценарист или режиссер — женщины могут проявить себя во всех этих ролях. Однако жизнь в этой сфере чаще всего нерегулярна, а иногда даже днём живётся как ночью. Если вас интересует эта сфера, почему бы не попробовать?

Если ни одна из перечисленных выше отраслей вас не интересует, вы также можете заняться розничной торговлей,

дизайном интерьеров, работать на государственной службе и т. д. Но в любой отрасли необходимо хорошо владеть специальными знаниями. Если вы выберете сферу, в которой у вас есть преимущества, и воспользуетесь методами обучения для XXI века, то благодаря своей красоте, уму и способностям вы обязательно сможете развить и укрепить свой бизнес, создав собственное голубое небо.

Глава 2. Второй тип

Самые успешные в финансовом плане женщины — это те, кто обладает индивидуальностью и шармом

Индивидуальность заставляет женщину сиять, а обаяние делает её неотразимой; женщина, обладающая и тем, и другим, легко справляется с любыми задачами как в личной жизни, так и в карьере, и может полностью реализовать себя. Чтобы добиться максимального богатства, женщина должна обладать уникальной привлекательностью. Если вы сможете раскрыть свою индивидуальность и обаяние в полной мере, вам не придётся беспокоиться о том, что ваш бизнес не принесёт успеха. Будучи женщиной, оставайтесь верной себе — в этом цветущем саду женственности вы станете уникальным цветком. Будучи женщиной, проявите своё обаяние — и в крепости успеха вы никогда не потерпите поражения.

1.

Красота женщины заключается в индивидуальности

В реальной жизни каждая женщина формирует себя, выступая в той или иной социальной роли. Очарование не нужно менять, а вот индивидуальность можно формировать. Формирование прекрасной индивидуальности крайне важно для женщины. Способна ли женщина выдержать испытания деловой среды, зависит от качества её мышления и характера.

Женщины разнообразны, как и их характеры. Смелая и решительная женщина дарит людям чувство безопасности, силы и уверенности; страстная и сострадательная женщина дарит тепло, доброжелательность и душевное спокойствие; остроумная и хладнокровная женщина дарит людям, оказавшимся в критической ситуации, ощущение надежности и спокойствия; эрудированная и скромная женщина пробуждает в людях мудрость; утонченная и благородная женщина помогает избавиться от пошлости и обрести душевное равновесие и т. д. Общение с такими женщинами, обладающими прекрасным характером, позволяет людям почувствовать радость жизни, прелесть работы и светлые перспективы карьеры. Однако мы также сталкиваемся с женщинами, у которых есть недостатки в характере, например, с депрессивными и замкнутыми, трусливыми и нерешительными, гордыми и распущенными, мелочными и подозрительными и т. д. В обществе таких женщин вы будете чувствовать себя неловко и некомфортно, а общение с ними покажется вам скучным.

Женщине, стремящейся создать о себе положительный образ, конечно, хотелось бы обладать позитивным и привлекательным характером, но человек не может просто так обрести тот или иной тип характера только потому, что он вам нравится.

Темперамент не нужно менять, а характер можно формировать. Мы знаем, что на характер человека влияют не только его психологические качества, но и социальная практика.

Характер человека развивается и меняется по мере развития и изменения социальной практики. Например, на развитие характера жизнерадостной и темпераментной девушки может оказать негативное влияние длительное пребывание в угнетающей и напряженной обстановке; если же на жизненном пути с ней произойдут неожиданные перемены, такие как разрыв отношений или развод, и к тому же она не умеет правильно регулировать свои эмоции, то ее характер, скорее всего, изменится в противоположную сторону по сравнению с первоначальным. И наоборот: если женщина со слабым характером окажется в сплоченном и сильном коллективе, ее характер неизбежно изменится и постепенно станет более сильным; а если у женщины с меланхолическим характером рядом будут несколько энергичных и жизнерадостных друзей, с которыми ее связывают общие стремления и общий язык, она непременно в той или иной степени поддастся их влиянию и изменится. Поэтому по сравнению с психологическими качествами человека его социальная практика имеет более важное значение для формирования характера. Несомненно, прекрасный характер формируется через прекрасные поступки.

Женщина с яркой индивидуальностью и харизмой обладает особым шармом, умеет лучше выстраивать межличностные отношения и тем самым завоевывает уважение окружающих и общества. Такая женщина способна добиться максимального успеха как в профессиональной сфере, так и в

сфере бизнеса.

Тан Хайинь, занявшая в 2006 году 48-е место в рейтинге самых богатых женщин по версии *Nugun* с состоянием в 500 миллионов юаней, — именно такая женщина, сочетающая в себе индивидуальность и харизму. Её спокойствие, терпимость, искренность и откровенность принесли ей много симпатий. На посту генерального директора EBay она сочетала в себе модный стиль и уравновешенность, действовала с полной уверенностью и глубоким пониманием дела, за что заслужила множество похвал со стороны коллег и подчинённых.

Тан Хайинь была первой китайской консультанткой с бакалаврским образованием, нанятой консалтинговой компанией «Маккинзи», и получила степень MBA в Гарвардском университете. Она проработала в «Маккинзи» три года, побывала во многих странах мира и самостоятельно реализовала множество проектов. Позже она почувствовала, что стала похожа на винт, который никогда не ржавеет, и решила, что пора вернуться к учебе. В 1997 году она поступила на программу MBA в Гарвард. Консалтинговая компания «Маккинзи» предоставила ей финансовую помощь в размере 90 тысяч долларов, но с условием, что после окончания учебы она должна будет проработать в прежней компании еще как минимум два года. После окончания учебы Тан Хайинь хотела найти что-то новое в своей карьере: ей нравилось осваивать новые отрасли и принимать новые вызовы, поэтому она

решила вернуться на родину и начать собственное дело. В этом и заключается ее уникальный характер: она предпочла взять на себя долг в 90 тысяч долларов и, несмотря на давление, смело ушла из «Маккинзи».

Давление — это тоже движущая сила.

Позже она сказала: «Но я всё равно хочу заниматься тем, чем хочу, и верю, что благодаря своим способностям обязательно смогу погасить этот долг».

Вернувшись на родину, Тан Хайинь вместе со своим однокурсником Шао Ибо основала стартап по созданию веб-сайтов.

В то время в китайской интернет-индустрии было очень много возможностей, но правила игры ещё не были установлены, а риски были очень высоки. «Но для нас, тех, кто не боится проигрыша, не боится вызовов и готов работать в неопределённых условиях, это было очень привлекательным делом», — говорит самобытная Тан Хайинь.

Создание «Ицю» — аукционного сайта. С момента запуска «Ицю» 18 августа 1999 года на сайте зарегистрировалось 3,5 миллиона пользователей, было выставлено более 20 миллионов товаров, а общий объем онлайн-транзакций достиг 780 миллионов юаней. Сейчас на «Ицю» «каждые 4 секунды появляется один новый товар, каждые 2 секунды один покупатель делает ставку, а каждые 5 секунд один товар успешно продается». Сайт «Ицю» стал крупнейшей в мире платформой для онлайн-торгов на китайском языке. В марте 2002 го-

да «Ицю» привлек инвестиции в размере 30 миллионов долларов США от самой успешной в мире компании в сфере электронной коммерции — eBay — и заключил с ней стратегическое партнерство. В 2005 году eBay дополнительно инвестировал в «Ицю» 150 миллионов долларов США.

eBay.com добился огромного успеха, а личность и харизма Тан Хайинь принесли ей огромное богатство и популярность.

«Высшее руководство iQoo обладает преимуществами, сочетающими восточные и западные традиции: Хайинь — культурный центр компании, а я — ее интеллектуальный центр». Так оценил управленческую команду iQoo председатель совета директоров Шао Ибо.

Трудно представить, как Тан Хайинь выглядит, когда она с суровым выражением лица делает кому-то замечания; она скорее производит впечатление спокойной и мягкой, очень заботится о настроении окружающих и относится к сотрудникам на равных. Тан Хайинь уделяет большое внимание манере общения с сотрудниками и стремится доказать свои способности своими словами и поступками. Она не хочет казаться слишком строгой и суровой. Эта отрасль требует энтузиазма и инноваций, а слишком строгий стиль управления может подорвать моральный дух и инициативу сотрудников.

В «Ику» сотрудники могут напрямую обращаться к председателю совета директоров и исполнительному президенту, если у них есть какие-то вопросы. На совещаниях нет из-

лишних формальностей и напыщенности — все проходит в атмосфере открытости и искренности.

Тан Хайинь говорит, что в плане управления интернет-компания ничем не отличаются от фабрики по производству печенья: когда компания разрастается до 40–50 сотрудников, у неё должна появиться полноценная система управления. Развитие многих китайских интернет-компаний подтверждает это. Только профессиональные менеджеры могут обеспечить здоровое развитие компании. А полагаться исключительно на технологии — значит не достичь больших успехов.

Кто является владельцем EBay? Тан Хайинь ответил: «Все сотрудники EBay являются владельцами EBay, у каждого есть доля в компании, но «владельцами» EBay являются все наши пользователи».

Процессы ведения бизнеса Тан Хайинь освоил в «Маккинзее»: чтобы стать лидером, сочетающим человечность и профессионализм, недостаточно одной лишь искренности и мотивации — необходимо общение, особенно межведомственное. Проекты имеют горизонтальную структуру, а отделы — вертикальную, поэтому требуется назначение ответственных лиц. Процессы — это каркас предприятия, а человеческий фактор — его плоть и кровь; ни то, ни другое не может быть упущено. К тому же, благодаря тому, что она многому научилась в Гарвардской школе бизнеса, Тан Хайинь смотрит на вещи с глобальной точки зрения.

Тан Хайинь искренна с людьми и очень откровенно делится своими мыслями с окружающими. Команда eBay взаимодополняющая: иногда несколько руководителей могут долго спорить по одному вопросу, но это всегда конструктивные дискуссии. Как только они достигают взаимопонимания и приходят к единому мнению, они прикладывают все усилия для реализации задуманного. Самым большим препятствием в работе для неё является неполнота и небрежность в конкретных действиях. Реализация любого дела имеет огромное значение, поэтому при выполнении задач она всегда ориентируется на результаты обратной связи.

Одна сцена очень ярко отражает управленческое мастерство Тан Хайинь:

«О, мороженое!» — вдруг раздались восторженные возгласы в офисе. «Хайинь угощает всех мороженым Häagen-Dazs!» Административный персонал, держа в руках пластиковые пакеты, по очереди раздавал мороженое, и в воздухе не умолкали восторженные возгласы. Чаще всего Häagen-Dazs заменяли яичными тарталетками из «Фэйфэнтан», и она сама раздавала их коллегам по одному. Тан Хайинь, с естественным лицом и слегка выющимися волосами, улыбалась и говорила: «Я заставляю их брать отпуск — две недели в год. Хорошее рабочее состояние очень важно».

Можно сказать, что Тан Хайинь действительно является выдающейся женщиной-руководителем. В ней мы видим многие достоинства женщин-руководителей, особенно

в том, что касается проявления таких женских качеств, как эмоциональность и деликатность, — в этом Тан Хайинь преуспевает, и именно в этом заключается красота её личности и очарования.

2.

Быть яркой и без солнца — стать уникальной женщиной. Все в этом мире имеет две стороны: успех и неудача — как две стороны одной монеты. Сильная женщина всегда сможет повернуть сторону, символизирующую успех, вверх.

Великий драматург Шекспир однажды сказал: «Ты уникальна — это самая большая похвала». И это действительно так.

Это выражение, к которому мы не привыкли, но оно соответствует действительности. В современном обществе женщине уже невозможно удержаться, слепо следуя за толпой; осознание своей уникальности тесно связано с качеством жизни каждого человека. В эпоху конкуренции речь идет не только о соревновании талантов, но и о соревновании индивидуальностей. Если ты не осознаешь свою уникальность и не понимаешь своих скрытых преимуществ, тебе будет трудно конкурировать, опираясь на настоящие способности, и трудно проявить свои сильные стороны в условиях отбора лучших; тогда твои желания останутся лишь желаниями. Чтобы раскрыть себя, чтобы не идти на поводу у других, нужно только тщательно проанализировать себя, утвердиться в себе, смело подвергать себя испытаниям, изо всех сил

развивать свою ценность и стать по-настоящему собой.

В 1888 году среди работ, поступивших в Парижскую академию наук, одна была единодушно признана имеющей наибольшую научную ценность. К этой работе была приложена следующая фраза: «Говори то, что знаешь, делай то, что должен, и стань тем, кем хочешь быть!» Это было шедевром 38-летней русской математички Софии Ковалевской — первой женщины, переступившей порог Парижской академии наук в XIX веке, когда женщины подвергались жестокой дискриминации и порабощению, а также первой женщины-профессора в истории математики. Перед лицом многочисленных конкурентов в первую очередь необходимо преодолеть собственные устаревшие представления: «Иди своим путем, пусть другие говорят что хотят!» Эта мудрая фраза вдохновила множество людей, осмелившихся бросить вызов самим себе, осуществивших свои мечты и ставших настоящими первопроходцами.

Цзан Цзяньхэ, «королева пельменей» из района Ван Чай в Гонконге, является ярким примером человека, открыто демонстрирующего свою уникальную индивидуальность.

Цзан Цзяньхэ, уроженка Шаньдуна, работала медсестрой на одном из заводов в Циндао. У неё была счастливая семья: её муж, врач и эмигрант, вернувшийся из Таиланда, и две умные и милые дочери. Хотя их любовь и не была бурной, они жили в гармонии и взаимной любви. Однако одна поездка тещи из далекого Таиланда на родину нарушила спо-

койную жизнь Цзан Цзяньхэ. Теща не могла смотреть, как ее сын продолжает страдать на материке, и забрала его в Таиланд на постоянное жительство. Материнская забота о сыне вполне объяснима, и Цзан Цзяньхэ осталось только с двумя дочерьми с тоской ждать. Наконец, спустя три года после отъезда мужа, он пригласил их троих — мать и двух дочерей — к себе. Места встреч постоянно смещались на юг: Циндао, Шанхай, Гуанчжоу, Гонконг. Цзан Цзяньхэ, взяв с собой дочерей и все домашнее имущество, попрощалась со старой матерью и, преодолев тысячи ли, добралась до Гуанчжоу, искренне надеясь на воссоединение всей семьи и на то, что дети смогут почувствовать отцовскую любовь. В этом и заключалась верность Цзан Цзяньхэ своим чувствам: ради семьи она не жалела сил и путешествовала по крупнейшим городам Китая.

В ноябре 1977 года Цзан Цзяньхэ, таща за собой большой чемодан, дошла до моста Луоху в Шэньчжэне и просто не могла идти дальше. Две девочки, которым не было и десяти лет, — одна из всех сил помогала маме нести чемодан, а другая крепко держалась за полы её платья. Они с вытянутыми шеями ждали у подножия моста Луоху, но никто не пришёл их встречать. Возможно, потому что он слишком часто видел подобные сцены, один добросердечный сотрудник станции Луоху проводил её до пограничного пункта и с глубокой заботой сказал ей: «Я могу проводить вас только до сюда, ещё один шаг — и это уже чужая территория. Будьте

осторожны».

Перейдя мост Луоху, Цзан Цзяньхэ наконец-то увидела мужа, который ждал её в конце вокзала. Семья воссоединилась, Цзан Цзяньхэ была счастлива от всего сердца, однако, как только они встретились, муж попросил её в графе «отношения» регистрационной формы указать «разлука», сказав, что так будет проще с иммиграцией. Услышав это, Цзан Цзяньхэ почувствовала комок в горле, но ещё более суровая реальность ждала её впереди: Семья мужа презирала эту невестку с материка, родившую двух дочерей. Муж был по натуре слабохарактерным и не имел собственного мнения: на материке он слушался жену, а вернувшись в Таиланд, стал слушаться мать.

В условиях полигамии свекровь уже нашла мужу другую жену и, под предлогом нехватки денег в семье, заявила, что пока не может оформить документы для переезда в Таиланд для неё и дочерей, и велела всей семье временно поселиться в Гонконге. Путь, который ей наметила семья мужа, был очевиден: смириться с реальностью и вести себя тихо и сдержанно. Если бы она проглотила обиду, то в этой известной тайской семье шелковых торговцев ей не пришлось бы беспокоиться о еде и одежде. Никто не обращал внимания на удар, нанесённый Цзан Цзяньхэ, всегда отличавшейся сильным характером, но как мать она была вынуждена думать о своих двух дочерях.

В такой среде, где крайне преобладает предпочтение

мальчикам перед девочками, девочки после окончания средней школы должны ждать, когда их выдадут замуж, и можно себе представить, какое образование получают её дочери. Её слабохарактерный муж не осмеливался заступиться за троих — мать и двух дочерей — перед авторитарной матерью, и их будущее могло зависеть только от воли других. Подумав об этом, Цзан Цзяньхэ очень хотелось громко разрыдаться, но слезы застряли в горле — плакать не было от чего. В глубине души она мучительно скучала по родному дому и близким. Поразмыслив еще раз, она поняла, что больше не может терпеть такое поприще и унижение своего достоинства, и наконец приняла решение, о котором раньше и не думала: уйти от мужа и, полагаясь только на свои силы, начать собственное дело! Такова была Цзан Цзяньхэ — она ни за что не подчинялась ни жизни, ни кому-либо из окружающих.

Она сообщила о своём решении мужу, но его реакция охладила её сердце: перед лицом выбора жены он даже не сказал ни слова, чтобы удержать её, что ещё больше убедило Цзан Цзяньхэ в том, что когда мужчина решает измениться, он может вести себя настолько безответственно.

В Гонконге, где кипела оживлённая уличная жизнь, Цзан Цзяньхэ не имела ни родственников, ни денег, не знала ни английского, ни кантонского диалекта. Поиски работы постоянно заканчивались неудачей, а две дочери, когда сильно проголодались, без устали грызли пальцы — Цзан Цзяньхэ видела это и сердце её сжималось от боли. Ей пришла в го-

лову мысль вернуться в родной город Циндао, но разве не станет ли её возвращение в таком подавленном состоянии в родной город, где к связям с зарубежьем относятся довольно настороженно, лишь дополнительным бременем для родных? Будучи упрямой по натуре, она твёрдо сказала себе, что горькие плоды своих поступков должна проглотить только она сама и ни в коем случае не позволит мужу и его семье снова считать её жалкой жертвой. Она решила остаться в Гонконге. Она ясно понимала, что, кроме духа, никогда не склоняющего голову, у неё ничего нет! В этом и заключалась уникальная сила характера Цзан Цзяньхэ.

Так они втроем — мать и две дочери — жили, полагаясь только друг на друга, в бедности. В это время некоторые советовали ей выйти замуж во второй раз, а другие даже говорили: «Цзан Цзянь и ты ещё молоды. С твоей внешностью ты без труда найдёшь работу в ночном клубе, проработаешь там год — и сможешь открыть свой магазин». Но Цзан Цзяньхэ решительно отказалась. Служба социального обеспечения направила к ней представителя с предложением о помощи, но Цзан Цзяньхэ вновь отказалась: «Если пойти на это, то зачем мне было уходить от мужа? В столь юном возрасте жить на пособие постепенно ломает мою волю. Это не только предательство самой себя, но и неспособность подать детям хороший пример; к тому же дети будут испытывать чувство неполноценности из-за того, что наша семья получает государственную помощь». Таков характер Цзан Цзянь-

хэ: даже в трудные времена она не склоняется перед трудностями. Позже одна из подруг сказала ей: «У тебя очень вкусные пельмени, почему бы тебе не начать их продавать?» Эти слова натолкнули Цзан Цзяньхэ на мысль.

Цзан Цзяньхэ стиснула зубы; она даже не знала, где научилась этому ремеслу, но собственноручно сбила небольшую деревянную тележку и, толкая её, отправилась в путь.

В то время в Гонконге ещё не было метро, и у пристани Ван Чай не прекращался поток людей, ожидающих парома; там в ряд выстроились разнообразные ларьки, и царила оживлённая атмосфера. Цзан Цзяньхэ стояла перед деревянной тележкой, опустил голову, и ловко лепила пельмени, но не решалась поднять голову, чтобы призывать покупателей. Её старшая дочь Бэйбэй, которой было 8 лет, усердно раскатывала тесто для пельменей, а четырёхлетняя Пэнпэн рядом мыла посуду своими детскими ручками. Большое деревянное ведро для мытья посуды было почти такого же размера, как и сама Пэнпэн; её маленькое тельце заглядывало в ведро, и из него торчали только две маленькие косички, то и дело подпрыгивающие. Пятеро старшеклассников заметили эту новую лавку «Пекинские пельмени», где двое милых детей помогали маме в работе. Им стало любопытно, и они заказали по миске. Цзан Цзянь аккуратно наполнила им миску, а две маленькие дочери остановили свою работу и замерли, уставившись на этих старших мальчиков и девочек. Несколько человек откусили по кусочку и тут же зашумели: маль-

чики сказали: «Очень вкусно». Одна из девочек воскликнула: «Очень вкусно!» У Цзан Цзянь и сердце успокоилось; по их довольным выражениям лица она вновь обрела ту давно утраченную уверенность в себе.

С тех пор Цзан Цзяньхэ начала тщательно изучать вкусы жителей Гонконга, и её пельмени становились всё вкуснее. К тому же, поскольку она раньше работала медсестрой и очень заботилась о гигиене, её «пекинские пельмени» очень скоро стали известны на пристани Ван Чай.

Трудолюбие Цзан Цзяньхэ было хорошо известно на пристани Ванчай, и люди с удовольствием помогали этой трудолюбивой матери-одиночке. Водитель автобуса № 8 каждый день делал небольшой крюк, чтобы забрать Бэйбэй и Пэнпэн и довезти их прямо до порога дома. Каждый вечер в 9 часов обе девочки с неохотой прощались с мамой, и Сэньсэнь сладко говорила: «Мамочка, возвращайся пора домой». Однако сестры так и не испытали материнского утешения перед сном.

На пристани Ван Чай мать с двумя дочерьми с трудом сводили концы с концами, зарабатывая на жизнь этим маленьким ларьком с пельменями.

Пельмени Цзан Цзяньхэ продавались всё лучше и лучше, иногда перед ларьком выстраивалась длинная очередь, и покупателям приходилось ждать полтора часа, чтобы их купить. Позже пристань решили снести, и порт был вынужден переехать; Цзан Цзяньхэ развернула свой ларек в сосед-

нем районе деревянных домиков и вывесила снаружи объявление, чтобы люди знали, где её найти, и покупатели по-прежнему приходили к ней. Еще позже, когда пришлось сносить и этот район с деревянными домиками, она разместила объявление на пристани, сообщив, что теперь готовит пельмени дома и продолжает их продавать. В результате покупатели, следуя ее объявлению, приходили к ней домой за покупками. Возможно, благодаря восхитительному вкусу пекинских пельменей, а также редкой настойчивости девушки Цзан, несмотря на несколько переездов, слава «Пекинских пельменей из Ванчай» ни разу не померкла, а, напротив, только укрепилась.

С ростом числа клиентов Цзан Цзяньхо решила арендовать помещение и назвала свои пельмени «Пекинские пельмени при набережной Ван Чай», создав структуру «магазин спереди, производство сзади». По просьбам клиентов она начала продавать сырые пельмени на вынос и заниматься оптовыми поставками. Пекинские пельмени Цзан Цзяньхо на время стали настоящей сенсацией в Гонконге, а саму девушку клиенты прозвали «королевой пельменей» и «великой царицей пекинских пельменей». Расширение бизнеса привлекло внимание крупной японской компании. Не имея опыта, Цзан Цзяньхэ в одиночку вела переговоры с японской компанией и, к удивлению всех, сумела убедить проныцательного японского босса повысить цену на пельмени. Так началось серийное производство ручных замороженных

пельменей, которые под собственным брендом поступили на японский рынок. Так «Пельмени Цзан Цзяньхэ из Ваньцая в Пекине» появились в таких известных японских супермаркетах, как Yaohan, Daimaru и Hyakka.

С открытием материкового Китая бизнес Цзан Цзяньхэ постепенно распространился и на материк; она без передышки курсировала между Гонконгом и материком. После окончания университета старшая дочь Хуан Бэй вернулась в Гонконг, чтобы помогать матери вести дела. Хотя это и не была жизнь, о которой она мечтала, она все же с полной самоотдачей взяла на себя часть материнского бремени. Сегодня дочь управляет филиалом матери в Гуанчжоу, ведя бизнес с оборотом более 100 миллионов юаней. Глядя на то, как дочь ведет переговоры с американцами на беглом английском, разъезжает по всему миру с ноутбуком, каждый день работает до поздней ночи, а потом, вернувшись домой, сразу засыпает, не произнося ни слова жалобы, Цзан Цзяньхэ испытывает одновременно и боль, и безмерную радость.

Цзан Цзяньхэ, которая когда-то была вынуждена самостоятельно зарабатывать на жизнь, чтобы вырастить дочь, сегодня полностью «выбралась из бедности». У неё по всей стране есть производственные предприятия, оснащённые передовым оборудованием; её родные пельмени известны в Гонконге каждому; пельмени, которые она производит, были признаны Гонконгским советом по развитию торговли «знаковым брендом Гонконга», и её пригласили на международ-

ную гастрономическую выставку того года, чтобы продемонстрировать приготовление пельменей перед почетными гостями. Более того, её провозгласили одной из выдающихся женщин Гонконга; вместе с дочерью «короля судостроения» Бао Юйгана и ещё пятью женщинами она была удостоена звания «Выдающаяся предпринимательница Гонконга», а также стала лауреатом премии «Выдающаяся предпринимательница мира». Цзан Цзяньхэ говорит, что её успех стал возможен благодаря дочери, поэтому славу она должна делить с ней.

Состояние Цзан Цзяньхэ уже превысило состояние всего рода её свекрови, которая когда-то презирала её, но теперь она обрела гораздо более спокойное отношение к жизни. Дочери, повзрослев, не могли простить отцу его безответственность, но она говорила им: «Ни папа, ни мама не идеальны, вы должны объективно смотреть на их достоинства и недостатки». Она часто побуждала дочерей писать письма отцу, а сама никогда не связывалась с мужем. «У него там уже есть полноценная семья, я не буду ему мешать». Вот такая она — женщина с сильным и неповторимым характером, женщина, способная совершить великие дела.

Судьба справедлива: после всех испытаний Цзан Цзяньхэ не только обрела успешную карьеру, но, что ещё важнее, получила в подарок двух разумных и перспективных дочерей — и это, пожалуй, лучшая награда для матери!

Успех Цзан Цзяньхэ показывает нам:

идти своим путем, следуя за судьбой человечества, — это бесценный выбор.

Будучи женщиной, оставайся верной своей индивидуальности: в этом женском цветущем саду ты — уникальный цветок, который невозможно скопировать ни одним из всех сокровищ мира, ты — единственная в своём роде. Как часть большого женского рода, ты также уникальна в этом мире.

Ты вполне можешь считать Гун Ли и Чжан Хуэймей своими кумирами, можешь восхищаться поразительным богатством, накопленным Ян Лань и Чжан Цзань, но ни в коем случае не должна преуменьшать свою ценность и презирать себя в душе. Несмотря на те или иные недостатки, твердо верь в свою уникальность, проявляй свою индивидуальность и свое очарование — и ты сможешь добиться успехов, ни в чем не уступающих их достижениям.

Возможно, твоя внешность не сравнится с нежностью и красотой Гун Ли, возможно, твоё состояние кажется ничтожным по сравнению с богатством Ян Лань, но тебе совершенно не нужно слепо подражать другим и стыдиться своей внешности. Твоя трудолюбивость и упорство — кто же не признает, что это яркая сторона твоей жизни?

В мире нет двух абсолютно одинаковых листьев. Даже если вы близнецы и у вас с сестрой много общего в манере разговора и поведении, в сердце того, кто в вас влюблен, вы по-прежнему остаетесь единственной и неповторимой, с которой ни одна «она» в этом мире не может сравниться и ко-

тोरую никто не сможет заменить.

Из древних времен до наших дней существует пословица: «У каждого есть свои недостатки и свои достоинства» — и, если вдуматься, в ней действительно есть смысл.

У неё есть свои преимущества, у тебя — свои сильные стороны. Нет особых причин сравнивать себя с ней, и тем более нет необходимости создавать себе психологическое давление путём намеренного сопоставления.

Великий поэт династии Тан Ли Бай однажды сказал: «Каждый талант, данный природой, обязательно найдет своё применение». Раз так, пусть другие, как кусок золота, сияют ярким блеском, а я, как кусок угля, буду пылать ярким пламенем и согревать мир.

3.

Насколько велико сердце, настолько велика и сцена

Насколько велико сердце, настолько велика и сцена. Женщина теряет уверенность в себе не потому, что некоторые вещи трудно выполнить, а потому, что, потеряв уверенность, некоторые вещи кажутся ей трудновыполнимыми. Уверенная в себе женщина обладает красотой, исходящей изнутри, и в бизнесе она чувствует себя как рыба в воде, плавающая без препятствий.

Пассивные и консервативные женщины, ограничивающиеся лишь своим собственным миром, вряд ли смогут достичь чего-то значительного, тогда как уверенные в себе и активно стремящиеся к успеху женщины получают большее при-

знание общества и уважение окружающих, а также могут в полной мере раскрыть и укрепить свои способности.

Если женщина хочет добиться чего-то в жизни, преуспеть в бизнесе и заработать большие деньги, она не должна следовать за толпой, считая, что, поскольку все так думают и так поступают в том или ином деле, она тоже должна думать и действовать именно так. Такое привычное состояние неизбежно оказывает негативное влияние на самосознание и жизненный выбор и накладывает на них серьёзные ограничения.

Многие устаревшие представления гласят, что поступки и слова человека в основном определяются интеллектом, но на самом деле это не так. Люди всё чаще осознают тот факт, что в человеке присутствует значительная доля иррационального, и многие его поступки и высказывания определяются каким-то ощущением или эмоцией. Влияние рационального и иррационального на человека крайне неравномерно. Влияние эмоций на человека ни в коем случае не уступает сумме интеллекта и физической силы.

Человеческие эмоции подобны генератору в организме: если допускать, чтобы негативные эмоции постоянно вызывали сбои, подобные «короткому замыканию», то значительная часть энергии будет напрасно потрачена. Если же относиться ко всему с позитивным настроением, то, подобно генератору, непрерывно вырабатывающему энергию, огромный потенциал будет использован с максимальной эффективно-

стью. Скрытая сила эмоций более чем доказывает, насколько важно для женщины, занимающейся бизнесом, уметь выбирать и контролировать свои эмоции!

Уверенная в себе женщина умеет контролировать свои эмоции, что делает её рациональной. Уверенная в себе женщина обладает красотой, исходящей изнутри, и в бизнесе она чувствует себя как рыба в воде, излучая своё безграничное очарование. Так как же стать такой женщиной?

Прежде всего, вам нужно раскрыть себя, то есть увидеть свои достоинства и сильные стороны. Ни одна женщина не идеальна, но у каждой есть свои яркие черты. Женщина с обычной внешностью, возможно, не обладает особой кокетливостью или очарованием, но у неё может быть утончённый ум, доброта и внимательность — эти качества вполне достаточны, чтобы заслужить похвалу и любовь окружающих, и тогда каждое её движение и каждое выражение лица будут излучать уверенное очарование.

Во-вторых, нужно раскрыть себя, то есть показать другим свои лучшие стороны. В душе каждой женщины скрывается идеальная женщина, и наша задача — пробудить её и вывести в нашу жизнь. Если вы по натуре нежная и чувствительная, то покажите эту нежность и чувствительность окружающим, чтобы они могли понять и оценить их; если вы по натуре страстная и открытая, то не сковывайте себя рамками «благовоспитанной леди» и не подавляйте свою свободу. Только когда вы показываете людям свою истинную красоту,

вы становитесь самой красивой и естественной, и только так вы становитесь самой очаровательной женщиной.

Любимая цитата Фиолины — слова Манделы: «Самое страшное для нас сейчас — не то, что мы не осознаем своих недостатков, а то, что мы не видим огромный, неисчислимый потенциал, скрытый в нас».

Фиолина — очень уверенная в себе женщина, и эта уверенность стала краеугольным камнем её профессионального успеха, а также неотъемлемой частью её личностного очарования.

Именно благодаря своей уверенности в себе она осмелилась шагнуть вперёд и действовать без оглядки, сумела лететь наперекор ветрам и дождям и никогда не сдаваться.

Никогда не признавать поражение, не делать окончательных выводов, пока дело не завершено до конца — это также неотъемлемый принцип успеха Фиолины; другими словами, это её упорство.

Эта черта характера Фиолины проявилась в полной мере в ходе данной сделки по слиянию: с сентября 2001 года по 2004 год путь к слиянию HP и Compaq можно было охарактеризовать как «полный препятствий» и «изобилующий неожиданностями» — от совета директоров до акционеров, от аналитиков с Уолл-стрит до различных СМИ, а также сына основателя компании — Фиолина с самого начала не обращала внимания на эти трудности.

В финальной схватке с сыном основателя Уолтером она

заявила: «Пока гроб не закрыт, ничего не решено». Даже когда НР получила повестку из федерального суда, она продолжала стоять на своём, пока в конце концов не одержала победу.

Конечно, уверенность в себе требует мужества. Только обладая мужеством, можно преодолеть все препятствия и идти вперед, несмотря ни на что. Мужество черпается из многих источников. Благодаря ободрению и поддержке близких и друзей можно выйти из тени неудач, восстановить уверенность и начать всё сначала; благодаря ответственности, лежащей на плечах, и ожиданиям окружающих можно становиться сильнее с каждым поражением и продолжать бороться, несмотря на неудачи; благодаря анализу опыта и извлечённым урокам можно собраться с силами и приступить к решительным действиям...

Кроме того, уверенность в себе не должна превращаться в слепую самонадеянность. Уверенность в себе требует внимания к стратегии, навыкам и методам. Если путать уверенность с самонадеянностью, не учитывать реальную ситуацию и стремиться к недостижимому, то уверенность превратится в самонадеянность. Если женщина становится самонадеянной, она, возможно, и обладает индивидуальностью, но теряет самое важное — свое очарование, и ей будет трудно добиться успеха в жизни и карьере.

4.

Мужчины меняют мир, а женщины меняют мужчин

Как гласит пословица: мужчины меняют мир, а женщины меняют мужчин. То же самое верно и в сфере бизнеса: сегодня женщины, занимающиеся предпринимательством, не имеют численного преимущества по сравнению с мужчинами. При этом успех многих женщин основан на том, что они росли, опираясь на плечи мужчин. У женщин есть способность менять мир, но это слишком сложно. В сфере бизнеса изменить мужчину, возможно, относительно проще. А в чём же заключается главная сила, позволяющая женщинам менять мужчин? Ответ — в присущей женщинам нежности.

Даже герои не могут устоять перед красотой: те сильные и отважные мужчины, которые часто терпят поражение от рук нежных, как вода, женщин — это и есть «страна нежности, где покоятся герои», ведь нежный удар всегда остается острым.

Китайско-американский ученый Чжао Хаошен, говоря об образе китайских женщин, однажды заметил: «Среди молодых женщин в Китае есть как живые и веселые, так и грубые и деспотичные, лишённые женственности. Женственность — это нежность, доброта и внимательность». Из этого видно, насколько важны для женщины нежность, доброта и внимательность.

Как бы вы ни отрицали это слово «нежность», стремясь доказать свою силу и независимость, оно по-прежнему течет в крови каждой женщины. На самом деле нежность не равнозначна слабости; иногда нежность — это гораздо более

могущественная сила. Весенний ветер нежен, но он способен прорезать трещины в толстом ледяном покрове; текущая вода нежна, но она бесшумно сглаживает острые углы камней. Тагор однажды сказал: «Не удары долота, а песня и танец воды придают камню совершенство». Поэтому нежность обладает не только женственной красотой, подобной ласковому ветерку и мягкому дождю, но и является силой, которую нельзя игнорировать — мощным оружием женщины в преодолении трудностей и достижении успеха, а также катализатором, укрепляющим женский шарм.

На лице доброй женщины всегда сияет особый блеск. Очарование нежности всегда облегчает путь к успеху. Нежность — это скрытая сила, которая, пока не проявится, остается незаметной, но, раз развернувшись, несется как не останавливаемый поток.

Начав с 8 квадратных метров, компания вошла в десятку ведущих брендов; 10 лет назад она располагалась в одном дворе с «Леонсо», одна большая, другая маленькая; 10 лет спустя «Муцзе» встала наравне с «Леонсо»; одна впереди, другая сзади — за 10 лет «Муцзе», благодаря этой женщине, больше нельзя игнорировать.

Ю Лисинь — именно такая женщина. Она родилась в 70-х годах прошлого века и в настоящее время является генеральным директором компании «Муцзе».

Ю Лисинь собственными руками «превратила» Muze из крошечной лавки площадью всего 8 квадратных метров на

рынке «Сихай» в пекинском районе Чжунгуаньцзюнь в один из десяти самых известных брендов ПК в стране. Таким образом, её способности — это факт, подтверждённый десятилетней историей Muze, прошедшей через все испытания.

Ю Лисинь, безусловно, соответствует традиционному представлению о «сильной женщине». Однако она всегда настаивает на том, что она просто женщина.

«Честно говоря, мне не очень нравится это прозвище. Независимо от того, какую должность занимаешь, женщина должна оставаться женщиной. Будучи женщиной, она должна выполнять свою роль — роли жены, матери, дочери. А моя компания — это просто компания, которой руководит женщина, ничего особенного в этом нет».

«Незаметно, как дождь, питающий землю». На протяжении десяти лет развития «Муцзе» Ю Лисинь постепенно вплела в каждую мелочь компании нежность, внимательность и стойкость, присущие женщине. Особенно это проявилось на этапе «первых шагов» «Муцзе».

«Когда я только начинала свой бизнес, помещение „Муцзе“ занимало всего 8 квадратных метров, и в него проникали ветер и дождь. В то время компании „Ситун“ и „Ленво“ тоже находились в этом же дворе. Возможно, это женская натура, но я очень люблю чистоту. Несмотря на то что магазин был крошечным, я уделяла большое внимание его внешнему виду, поэтому часто приводила его в порядок. Благодаря этому прохожие с удовольствием заглядывали в мой магазин

и считали, что его хозяйка очень приветливая. Только если клиент заходит внутрь, у нас появляется шанс. Хотя условия в «Муцзе» тогда были не самые лучшие, дела шли неплохо. Поэтому я всё больше убеждалась в важности внешнего вида магазина.

«Позже «Муцзе» переехал с задней части двора рынка «Сихай» на улицу, а площадь торгового зала увеличилась до более чем 60 квадратных метров. Я вложила 100 000 юаней в ремонт магазина и специально наняла профессионального дизайнера. Сотрудники «Муцзе» также перешли на униформу фиолетового цвета с желтыми галстуками. Надо понимать, что в то время 100 000 юаней для «Муцзе» были просто астрономической суммой. Но в результате «Муцзе» стал самым привлекательным и наиболее брендовым магазином на той улице. Позже к нам стали стекаться толпы покупателей, дела шли просто великолепно — даже наша кассирша выходила продавать компьютеры, а я стояла на улице и раздавала листовки. В лучшие времена за день продавалось по 70–80 компьютеров, причем каждый из них продавался отдельно. Это ещё больше укрепило моё решение уделять особое внимание имиджу бренда».

Ю Лисинь говорит, что в то время у неё в голове вообще не было понятия о бренде, и благодаря инстинктивной проницательности и чуткости, присущим женщине, она «случайно» добилась брендового эффекта на раннем этапе развития «Муцзе».

Женщины от природы легко поддаются эмоциям, и Ю Лисинь не стала исключением. Именно благодаря этим эмоциям у Ю Лисинь начало формироваться понятие культуры.

«Я по натуре человек, которого легко тронуть — даже мелочи могут задеть меня за живое. Больше всего мне запомнилось, как некоторые клиенты, купив что-то в «Муцзе», приходили к нам с покупками в руках. Как на свете могут быть такие замечательные клиенты? Каждый раз я была тронута их поступками. Клиенты так добры к нам, что я просто должна отплатить им тем же, — и я перенесла это чувство в работу с сотрудниками. Тот период стал этапом самого быстрого роста «Муцзе».

«В то время я испытывала чувство благодарности. На самом деле, к тому моменту наш начальный капитал уже незаметно накапливался, просто тогда мы действительно не имели представления о том, как зарабатывать деньги. Когда однажды я обнаружила, что на счете накопилось столько денег, честно говоря, я почувствовала себя ошеломлённой и польщённой, мне показалось, что судьба просто слишком добра ко мне. Клиенты милые, сотрудники милые — у меня появилось чувство ответственности: я должна отплатить клиентам и сотрудникам. Именно тогда у меня постепенно сформировалось понятие о корпоративной культуре.

«Когда я начинала свой бизнес, у меня не было представления о том, что такое менеджер, да и я, как женщина, всегда чувствовала в себе слишком много материнской любви

— иногда я не могла это четко объяснить, но проявляла её в полной мере. В то время каждого сотрудника «Муцзе» я нанимала лично. Именно тогда я завязала с сотрудниками крепкую дружбу, и все они называли меня «сестра Ю». Каждый день после работы я садилась за руль и вместе с сотрудниками ездила развозить товары; каждый день был наполнен радостью — мы ехали туда и обратно, напевая песни».

И по сей день Ю Лисинь с удовольствием вспоминает те времена.

Сейчас компания «Муцзе» разрослась и укрепилась. В Ю Лисинь тоже произошли некоторые изменения, которые «произошли естественным образом».

Ведь, по словам самой Ю Лисинь, она похожа на воду: мягкая, плавная, не склонная к резкому сопротивлению, а способная меняться в соответствии с изменением обстоятельств. Поскольку компания достигла определённых масштабов, в характере Ю Лисинь естественным образом стало больше рациональности.

Но Юй Лисинь никогда не отказывается от своей врождённой женской «интуиции».

«Женская интуиция — это врождённая способность. Когда ты пережила слишком многое, а твои способности и уровень достигли определённой отметки, ты начинаешь принимать решения, опираясь на это чувство, и мои предчувствия часто оказываются верными на восемь-девять из десяти. Конечно, когда предприятие достигает определённого

уровня, необходимо уважать научные объективные факты — это неизбежно».

8 июня этого года компании «Муцзе» исполнилось ровно 10 лет. Ю Лисинь вместе с сотрудниками сняла музыкальное видео с жестовым переводом под лозунг «Благодаря тебе, благодаря мне мир становится другим». С помощью сюжета мультфильма «Король Лев» она наглядно рассказала о днях, которые «Муцзе» и дистрибьюторы прошли вместе.

Ю Лисинь считает, что в процессе формализации компании вполне можно добавить немного романтики, и она так и поступила.

В работе Ю Лисинь управляет своей компанией с присущей женщине изюминкой и делает это весьма успешно.

В личной жизни у Ю Лисинь счастливая семья из трёх человек: 8-летний сын и муж, с которым она до сих пор живёт в глубокой любви. Женщина должна оставаться женщиной.

Ю Лисинь абсолютно права.

5.

Четыре основных составляющих очарования женщины

Если вы считаете, что для очарования достаточно просто красиво одеваться, то это абсолютно ошибочное представление: одна только внешняя оболочка может придать женщине лишь яркость, но не очарование. Настоящему очарованию необходимы четыре составляющие: уверенность в себе, неповторимое благородство, нежность и внимательность, а также самостоятельность в принятии решений.

Многие женщины считают, что очарование заключается в том, чтобы нарядиться покрасивее, чтобы мужчины любили их, как пчелы любят цветы. Однако одной внешней «упаковки» женщине недостаточно — необходимо сочетание всех этих аспектов, чтобы избежать ситуации, когда одномоментная оплошность на публике повлияет на её репутацию в глазах мужчин и приведёт к потере очарования. Поэтому, чтобы стать очаровательной женщиной, необходимо обратить внимание на следующие моменты:

(1) Будьте полны уверенности в жизни

В этом обществе, где повсюду царит конкуренция, женщины, склонные к саможалению, слабые и беспомощные, постепенно теряют свою привлекательность. Мужчины больше не являются хозяевами женщин, а женщины уже давно перестали быть их придатками.

Известная поговорка «Мужчина стремится к успеху, а женщина — к счастью» постепенно теряет свою актуальность. Для женщины всегда важнее всего научиться самостоятельно справляться с трудностями и совершенствоваться. Надеяться на то, что мужчина подарит тебе счастье, — это всегда пассивная и ненадежная позиция.

Одна молодая журналистка, прежде чем войти в ряды журналистов, была всего лишь совершенно обычной девушкой из сельской местности. Не сдавшись после неудачи на вступительных экзаменах в университет, она усердно училась, пришла в одну из крупных газет и сама предложила

свои услуги в качестве журналистки, отказавшись от зарплаты и зарабатывая на жизнь написанием статей. Спустя несколько лет она стала довольно известной журналисткой. Мужчины ценят именно таких оптимистичных и уверенных в себе женщин. Чем больше в этом мире самостоятельных и независимых женщин, тем меньше психологического давления ложится на мужчин. Кроме того, если мужчина может провести всю жизнь с женщиной, которая не довольствуется лишь материальным благополучием, его жизнь никогда не станет однообразной, а его личность не будет деградировать.

(2) Научиться уникальному женскому благородству

Уникальное благородство женщины не означает, что она обязательно должна происходить из богатой семьи или занимать какое-то выдающееся положение; здесь речь идет о благородстве духа. Мужчины больше всего не выносят распутных, легкомысленных женщин с низкими устремлениями. В жизни мужчина может быть защитником женщины, но сама женщина должна вселять в мужчину уверенность — эту уверенность, которая позволяет ему чувствовать себя спокойно и с радостью вверять тебе свою любовь. В романе «Дама с камелией» Малкого Дюма хозяин влюбился в служанку только потому, что эта женщина, будучи служанкой, обладала благородным характером и полной женственностью. Такие женщины часто дарят мужчинам уверенность в жизни и мужество, потому что в их жизни таится человеческое очарование, способное очистить душу мужчины и вдохновить

его на борьбу. Современная женщина, стремящаяся не поддаваться пошлости, не следовать слепо за модой и не быть тщеславной, не может обойтись без этого благородного характера, который мужчины ценят выше всего.

(3) Быть нежной и внимательной, доброжелательной и понимающей

Под «добротой», о которой здесь идет речь, подразумевается не что иное, как женская нежность. Но в данном контексте лучше заменить слово «нежность» на «доброта». Мужчины, конечно, любят женскую нежность, ведь она согревает их душу. Однако нежность порой кажется любовью, лишённой принципов. Когда женщина дарит любовь мужчине, не заслуживающему её нежности, она в некоторой степени потакает его порокам. Любовь должна быть умеренной и направлена на добро. Поэтому хорошей женщине достаточно просто относиться к мужчине с добротой. Если женщина любит без меры, мужчина не умеет ценить её.

В наше время мужчины уже не привыкли ограничиваться небольшой квартирой, поэтому женщинам тем более следует научиться адаптироваться, не погружаясь с головой в любовные переживания, чтобы чувства не заменили всю их жизнь. Умные и оптимистичные женщины часто стараются сделать свою душу более открытой, позволяя любви в повседневной жизни стать прочной и вечной. Одна образованная женщина глубоко любила своего мужа, но, любя его, не забывала и о себе. Её муж годами занимался бизнесом вдали от дома, но

их отношения оставались очень гармоничными, в них никогда не было ни малейшей трещины. Кто-то спросил: «Ты не боишься, что он будет заводить романы на стороне?»»

Эта женщина ответила: «Наша любовь всегда была равноправной. С того дня, как я приняла его любовь, я доверилась ему; я люблю его, но не предъявляю к нему чрезмерных требований. Я хочу, чтобы он добился успеха и был идеальным, но я никогда не ставила на карту всё, что у меня есть, ради него. Чего же мне бояться?» Иногда, если посмотреть на отношения с более широкой точки зрения, именно такое отношение и является лучшим способом их удержать. Некоторые женщины с самого начала ставят себя в положение просящей о любви, и именно в этом часто кроется корень трагедии: если ты не уверена в себе, как другие могут ценить тебя? Мужчины часто ведут себя именно так: если ты придаёшь ему слишком большое значение, это означает, что он может с лёгкостью управлять твоими чувствами и счастьем! В этом плане ты уже проиграла. Поэтому в отношениях важнее всего уважение и равенство... Само собой, мужчины естественным образом почувствуют привлекательность женщины, обладающей таким мировоззрением и широтой взглядов. Ведь когда мужчина влюбляется в женщину, он не хочет терять свой собственный мир под гнетом любовных обязательств. Мужчинам важны взаимопонимание, терпимость и понимание в любви. Ведь такая любовь не мешает мужчине свободно раскрываться и проживать свою жизнь — в конце концов,

в глазах мужчины любовь не может означать всю жизнь.

(4) Не будьте «травой на стене», действуйте самостоятельно

По мнению психологов, женщины часто подчиняются эмоциям, а не разуму, и это касается как дружбы, так и карьеры, и брака — это является фатальным слабым местом, мешающим развитию женщин. Одна девушка-мигрантка из Шэньчжэня, в то время как другие мигранты и мигрантки поочередно теряли себя в суете и роскоши современного мегаполиса, сохранила свою чистую и невинную сущность деревенской девушки. В её общении почти все девушки завели парней, только она оставалась «свободной». Она сказала своей подруге из родного города: «Мне не понравятся мужчины из Шэньчжэня, потому что мои корни не там. Я уехала только для того, чтобы заработать немного денег: часть отправлю домой, а часть оставляю себе на приданое». Конечно, в будущем я найду себе парня, но я вернусь домой и найду там порядочного мужчину. А вот некоторые из моих подруг не хотят мириться с работой на конвейере и ломают голову над тем, как привязаться к богачу — смогут ли они быть счастливыми навсегда? Я же хочу только усердно работать, зарабатывать деньги и потом вернуться домой, чтобы жить спокойной жизнью... Несомненно, такая женщина, стоящая на твердой почве реальности и способная трезво оценивать себя, в глазах мужчин выглядит весьма привлекательно.

Похоже, что женщине нелегко полностью выполнить все вышеперечисленные пункты. Однако если вы выполните хотя бы один из них, в глазах мужчин вы уже будете очаровательной женщиной. Старайтесь изо всех сил, чтобы мужчины любили вас еще больше и чтобы добиться больших успехов в карьере!

6.

Секреты и табу, которые нужно знать для развития очарования

Для женщины особенно важны манера речи и поведение. Женщина, умеющая правильно высказываться, вызывает у окружающих больше симпатии и заслуживает большего уважения, тогда как женщина с неуместными поступками и манерами может испортить дело, которое могло бы увенчаться успехом.

Женщины, вступившие в мир бизнеса, несомненно, обладают более выгодными преимуществами, чем те, кто занимается только домашними делами: от них требуется не только общая культурность в речи и поведении, но и личные качества, присущие исключительно деловой среде.

Секрет обаятельной женщины № 1: изящная деловая осанка

Стандартная осанка женщины должна быть такой: поднятая голова, выпрямленная грудь, втянутый живот, плечи, максимально отведенные назад, центр тяжести тела на пятках. В таком положении фигура напоминает букву «Т» —

это удобно, естественно и создает впечатление уверенности, хладнокровия и элегантности.

Секрет очаровательной женщины № 2: правильная деловая поза при сидении

Правильная поза при сидении: колени вместе, ноги можно держать посередине или по бокам. Однако, если вы переkreшиваете ноги, они должны быть плотно прижаты друг к другу; если юбка очень короткая, необходимо убедиться, что она полностью закрывает колени.

Секрет № 3: изящная деловая походка

Правильная походка должна быть такой: поднятая голова, выпрямленная грудь, втянутый живот, плечи отведены назад, руки слегка опущены по бокам и плавно раскачиваются, шаги должны быть легкими, но ни в коем случае не вялыми.

Секрет № 4: деловая поза приседания, когда это необходимо

В повседневной жизни нам неизбежно приходится приседать, чтобы поднять что-то с пола. В таких случаях следует следить за тем, чтобы не наклоняться, выпячивая ягодицы — это выглядит очень неэлегантно. Правильный способ: сначала соединить колени и опуститься на корточки, опустив ягодицы, при этом верхняя часть тела должна оставаться прямой — так поза будет гораздо изящнее.

Кроме того, женщинам необходимо уделять особое внимание тому, чтобы не допускать следующих серьезных ошибок в поведении:

Табу № 1: Непрерывная болтовня

Если на деловом мероприятии кто-то завязывает с вами разговор, ведите себя непринуждённо и отвечайте кратко. Ни в коем случае не рассказывайте о своей жизни и не пытайтесь подробности у собеседника — это может отпугнуть его или создать о вас впечатление болтушки.

Табу № 2: громкий смех

Независимо от того, слышали ли вы какую-то «потрясающую» забавную историю, в деловой обстановке необходимо сохранять хорошую осанку и ограничиваться, в лучшем случае, лучезарной улыбкой.

Табу № 3: ходить, опустив голову и втянув грудь, выглядя уныло

Только шагая с высоко поднятой головой, втянув живот и выпятив грудь, вы сможете продемонстрировать свою уверенность.

Табу № 4: Быть сдержанным и мрачным

При встрече с незнакомым человеком можно начать с нескольких несущественных фраз; ни в коем случае не сидите, молча и с мрачным выражением лица.

Табу № 5: сплетничать

В деловой обстановке сплетни и разглашение чужих секретов обязательно вызовут неприязнь и заставят людей «держаться от вас подальше».

Табу № 6: наносить макияж на глазах у всех

Если необходимо подправить макияж, нужно обязательно

пойти в туалет или в ближайшую гримерную.

Табу № 7: снимать обувь в офисе

Если вы носите обувь, открывающую пальцы ног, следует тщательно следить за чистотой между пальцами; сидя, не скрещивайте ноги; и тем более не покачивайте ногой.

Табу № 8: Портить атмосферу

На деловом банкете окружающие ожидают увидеть милое улыбающееся лицо; даже если вы находитесь в подавленном настроении, внешне следует сохранять приветливую улыбку и адаптироваться к обстановке и людям, присутствующим в данный момент.

Табу № 9: Смушение и нервозность

Если вы заметили, что на вас смотрят — особенно мужчины, — ведите себя спокойно и уверенно. Если вы уже встречались с этим человеком однажды, можно естественно поздороваться. Если вы никогда раньше не встречались, не нужно проявлять неловкость или нервозность, а также не стоит сердито смотреть на собеседника; лучше тактично выйти из поля его зрения.

Табу № 10: Слишком небрежная поза при разговоре по телефону

Многие девушки ведут себя по телефону очень «незаботно», ведя себя так, будто вокруг никого нет: то кокетничают, то болтают без умолку, то говорят громким и грубым голосом — ни капли леди в этом нет! Лучше приучиться держать трубку левой рукой, чтобы правая рука оставалась свобод-

ной и вы могли в любой момент записать слова собеседника или важные моменты разговора. Кроме того, по возможности слушайте телефон стоя; даже если вы сидите, держите туловище прямо. В случае столкновения с невежливым собеседником следует сохранять самообладание, не терять самообладания и вести себя вежливо.

Чтобы обрести неповторимый шарм, женщине необходимо не только работать над своим внутренним миром, но и следить за своими повседневными речами и манерами, проявляя изящество всегда и везде.

Глава 3. Третий тип

Женщины, обладающие хитростью и расчетливостью, зарабатывают больше всех

Умелая женщина во всём отличается от других. Особенно это касается расчётливых женщин: появляясь на сцене впервые, они сразу же демонстрируют сверхчеловеческий интеллект, превосходят всех своих соперников и поражают окружающих неожиданными ходами. Бизнес-мир изменчив, но расчётливая женщина способна плыть против течения и стать лидером в деловой среде. Успешные женщины становятся богатыми благодаря тому, что у них в запасе есть секретные приёмы.

1.

Проницательная женщина — гений в зарабатывании денег

Проницательная женщина — гений в зарабатывании денег. Тонкое мышление и чуткое восприятие — врождённые гендерные преимущества женщины, словно мощный козырь, позволяющий ей прокладывать путь сквозь препятствия и не знать поражений. Если женщина овладела искусством расчёта и стратегии, то она может оказаться гораздо страшнее мужчины!

Женщины от природы внимательны и чутки, что закладывает прочную основу для их решений и планирования и, без

сомнения, является преимуществом перед мужчинами. Если женщина глубоко разбирается в искусстве точного расчёта, то она будет выделяться на фоне других в деловом мире.

Если предприниматель будет внимателен, то повсюду на рынке найдутся возможности для заработка.

Одна дама китайского происхождения, проживающая во Франции, прогуливалась по рынку в Париже. Случайно она обнаружила изящно выполненные серебряные заколки для волос. Их дизайн очень напоминал белые хризантемы, они были пропитаны ярким восточным колоритом, да и стоили совсем недорого. В то время во Франции царила мода на восточную культуру, и эта дама, не раздумывая, скупил все такие заколки во всех ювелирных магазинах Парижа. Её поступок вызвал недоумение у многих, но спустя несколько лет эти заколки стали предметом востребованности у множества людей; люди искали их повсюду, но не могли найти, поскольку все они были уже выкуплены этой дамой с даром предвидения. В результате она продала эти заколки по высокой цене и заработала огромную сумму.

«Редкий товар — выгодная сделка» — вот в чём заключался расчёт этой проницательной женщины. Однако ключ к успеху — в «расчёте», особенно когда у вас нет большого капитала и вы не можете конкурировать за известные редкие сокровища. В таком случае особенно важно обладать уникальным проницательностью и уметь обнаружить в обыденном что-то необычное ещё до того, как это осознают другие.

Чтобы победить благодаря умному расчёту, главное — это таить замысел в необычном, скрывать ход в необычном. Необычное должно опережать других на шаг, прокладывать новые пути, делать то, что не под силу другим — это один из способов, с помощью которых женщины зарабатывают деньги.

Умение применять неожиданные ходы часто позволяет женщинам одерживать неожиданные победы и достигать двойного результата с половиной усилий.

С психологической точки зрения, те женщины, которые достигают большего успеха, чем обычные женщины, всегда играют не по правилам, не следуют общепринятым нормам и даже создают свои собственные правила, чтобы контролировать окружающих, а затем зарабатывать богатство и добиваться успеха.

Поэтому ключ к тому, чтобы женщина стала богатой или успешной, заключается не в представлениях об управлении финансами и профессиональных знаниях, а в ее модели мышления и умении рассчитывать.

Будучи женщинами, богатые и обычные женщины отличаются друг от друга лишь этими различиями в моделях мышления; будучи женщинами, успешные и неудачливые отличаются друг от друга именно этими различиями в личностных качествах.

Однако, если вы сможете понять эти «гены успеха», которые помогают женщинам разбогатеть и добиться успеха, вы

тоже сможете стать богатой.

Столкнувшись с такой же проблемой, обычная женщина скажет, что ничего не может поделать и ей остается только надеяться на милость судьбы; а женщина, умеющая разбогатеть, не будет сидеть сложа руки — она приложит все усилия и скажет себе: «Я обязательно добьюсь успеха, обязательно преодолею трудности и заработаю большие деньги».

Увидев ту же самую половину стакана воды, обычная женщина скажет: «У меня осталась только половина стакана, и когда я её допью, воды не останется!».

Женщина, умеющая зарабатывать деньги, скажет: «У меня ещё полстакана воды, и до того, как я его допью, я обязательно придумаю хороший выход».

В этом и заключается разница между богатой женщиной и обычной женщиной — это разница в способе мышления, а также в чертах характера; если вы хотите стать богатой, недостаточно просто думать о том, как заработать деньги — первым делом необходимо изменить свой настрой и образ мышления, а затем и свой характер; не относитесь ко всему пассивно и пессимистично, не позволяйте другим распоряжаться вами как им заблагорассудится.

2.

Сделайте ум и способности своей привычкой

Умная и способная женщина обязательно будет подходить к делам в бизнесе скрупулёзно, не допуская ни малейшей халатности. Как гласит пословица: «Тысячемильная

дамба прорывается из-за муравьиной норы». Даже небольшая ошибка может погубить будущее предприятия. Поэтому для женщины будет полезно выработать привычку действовать расчетливо. Ведь мир вокруг нас слишком сложен, а конкуренция в обществе чрезвычайно жестока: малейшая невнимательность может привести к тому, что все усилия пойдут насмарку.

В истории нашей страны не мало женщин, которые благодаря своей расчетливости добились успеха и богатства. Таинственная фигура из рода Цзи из провинции Шаньси была именно такой хрупкой женщиной.

В древнем Китае преобладало сельское хозяйство, а торговля считалась престижной профессией, и в древности редко какая провинция могла похвастаться наличием торговцев. Однако в таких условиях торговцы из провинции Шаньси стали исключением. Торговцы из Шаньси прославились на весь мир своей проницательностью и деловитостью. Семья Цзи является одним из ярких примеров среди торговцев Шаньси.

Однако мало кто знает, что процветание клана Цзи неразрывно связано с одной женщиной. Возможно, кто-то подумает: разве в древнем Китае, где положение женщин и без того было низким, не было ли положение женщин-предпринимателей ещё более унижительным? На самом деле это не так. В коммерции, помимо честности, добросовестности и умения правильно оценивать ситуацию, очень важны также прони-

цательность и деловитость, а женщины в древности отличались именно этими качествами. Цзи Годин был единственным наследником рода Цзи. Когда ему исполнилось более 40 лет, у него все еще не было сыновей, и тогда он взял в четвёртые жёны госпожу Ма, от которой впоследствии родилось пятеро сыновей. После смерти Годинга, поскольку все сыновья были ещё маленькими, внутренними и внешними делами управляла госпожа Ма. Она «не выходила за пределы дома, но держала бразды правления в своих руках, ведя дела с предельной тщательностью», ничуть не уступая мужчинам. Говорят, что в уезде Пиньяо при открытии торгов, если госпожа Ма не присутствовала, торги не могли начаться, поскольку никто не знал, будет ли она повышать или понижать цену. Это ярко свидетельствует о её деловых способностях.

Об этом свидетельствуют записи в древних летописях, в которых отмечается проницательность и способности жены Цзи Годинга: «Госпожа была второй женой Цзи Годинга, удостоенного посмертного звания «Дафэцзин», из семьи, где поколениями занимали высокие должности; с юных лет была сведуща в поэзии и ритуалах. У господина Цзи с деда и выше было семь поколений, в каждом из которых был только один наследник; семья считалась богатой, но страдала от отсутствия помощников. С приходом великой госпожи в семью он стал следовать обрядам её родной семьи, установив семейные правила. Половина имущества господина Цзи находилась в Цзинчу, а другая часть — в столице, прилегающих

к ней областях и в Шаньлуо; он управлял всем этим, и всё было организовано и упорядочено, а ведение домашнего хозяйства полностью было возложено на великую госпожу. Покойный вел скромный образ жизни, два года подряд питаясь грубой пищей. Госпожа сказала: «В этом заключается путь к сохранению благословения». Однако, хотя в личных нуждах следует быть скромным, в отношении к людям не следует скупиться на щедрость. Даже обладая репутацией человека, чьи богатства унаследованы от предков, в том, что следует делать, не следует отставать от других. Покойный глубоко согласился с этим, поэтому привел множество примеров, когда он жертвовал средства на общественные нужды. Когда в городе ремонтировали экзаменационный зал, она первой пожертвовала десять тысяч таэлей; родственники и соседи, которым она помогала разжечь огонь, насчитывали не менее нескольких десятков семей, и всем им помогала именно великая госпожа. После кончины господина, поскольку сыновья ещё были неопытны, великая госпожа сама управляла всеми делами как внутри, так и снаружи. Торговые компании, занимавшиеся торговлей между севером и югом, насчитывали несколько десятков; если в отчётах партнёров появлялись малейшие неточности, она сразу же указывала на них, и все без исключения ахали от удивления и восхищения. Не выходя за пределы своего дома, она держала все нити власти в своих руках. Её управление было столь же тщательным и скрупулёзным, как и при жизни покойного госпо-

дина. Кроме того, она очень щедро относилась к партнёрам, поэтому все с радостью прилагали все усилия... У великой госпожи было пять сыновей: как законнорожденных, так и внебрачных; она относилась к ним одинаково и воспитывала их одинаково. Хотя сыновья и занимали высокие должности, они вели скромную жизнь, не смея хвастаться перед соседями роскошными одеждами и лошадьми; они щедро угощали гостей, но дома питались скромно, довольствуясь двумя скромными трапезами в день. Она говорила: «Береги благословение, и оно само умножится». Поэтому сыновья, родившись в богатой семье, умели довольствоваться простым и скромным».

Говорят, что один зарубежный миллионер часто наставлял свою дочь: одной только невинности и незнания, как управлять финансами, недостаточно; в обществе, полном конкуренции и рисков, слишком «невинная» женщина легко может оказаться на обочине жизни. Дочь Ван Юнцина, Ван Сюэхун, с детства воспитывалась как наследница семейного состояния; постепенно она стала проницательной и способной, вела дела с тщательным расчетом и впоследствии добилась больших успехов.

Из этого видно, что деловитость и способности — это вовсе не врождённый талант, а, скорее, привычка. Некоторые женщины действуют небрежно и халатно; на первый взгляд, они не придают значения мелочам и способны решать крупные задачи, но такая привычка как раз и является их слабо-

стью. Если не уделять этому должного внимания, мелочи будут накапливаться, и со временем это превратится в привычку. Например, некоторые женщины-предприниматели из-за рабочих дел пренебрегают заботой о семье, что приводит к постепенному возникновению разрыва между ними и близкими; со временем это усугубляет ненужные недоразумения, в результате чего домашних проблем становится всё больше, а недовольство членов семьи растёт, что в конечном итоге негативно сказывается на их деловой деятельности, приводя к тому, что из-за мелочей теряется главное.

Есть также женщины, чьи предприятия быстро развиваются, а масштабы постепенно растут, но при этом они пренебрегают благодарностью по отношению к сотрудникам, а порой даже считают, что это просто их обязанность. Они не осознают, что, хотя это и их компания, в первую очередь это компания сотрудников: без их усилий не было бы сегодняшнего успеха предприятия. Однако в такой ситуации женщины забывают поощрять заслуживших сотрудников или повышать их в должности. В результате сотрудники теряют доверие к руководству, остаются недовольны условиями труда и в конечном итоге уходят на другую работу. Это не только приводит к потере талантливых кадров, но и лишает компанию жизненной силы.

Кто-то говорит, что хороший предприниматель — это тот, кто ведет дела честно, а кто-то утверждает, что хороший предприниматель — это тот, кто умеет использовать

возможности. Честность и деловая хватка идут рука об руку. Невозможно представить, как женщина, не обладающая честностью и деловой хваткой, может зарабатывать деньги в этом запутанном социальном джунглях. Слово «проницательность» легко написать, но трудно воплотить в жизнь. Вести дела без ошибок, говорить о бизнесе как о бизнесе, а иногда ради общего блага даже отказываться от родственных уз и оставаться беспристрастной — для обычной женщины это очень сложно. Чтобы расширить и укрепить свой бизнес, женщине нужно быть проницательной и способной!

3.

Умение рассчитывать на женские чувства, шаг за шагом добиваться успеха и зарабатывать деньги

Часто говорят, что успех крупных предпринимателей объясняется их умственными способностями и трудолюбием. Ум — это как колеса автомобиля, но одних колес явно недостаточно: без руля чем быстрее едет машина, тем страшнее будут последствия. Для женщины факторами, определяющими успех в зарабатывании денег, являются рациональное планирование и проницательное мышление.

Гао Сусу, достигшая тридцатилетнего возраста, несомненно, является проницательной женщиной; некоторые вопросы она уже успешно решила в рамках своего плана, опираясь на свои уникальные способности к расчёту.

Еще в 1987 году на улице Шуныцзин открылся первый небольшой магазин бытовой техники. В то время улица

Шуныцзин еще не была торговой улицей: хотя там и было несколько редких витрин, они действовали независимо друг от друга — казалось, что там продают все что угодно, но в то же время казалось, что там ничего нельзя купить. Тем не менее Гао Сусу и ее муж арендовали пять прилавков за 1500 юаней в месяц и специализировались на продаже видеотехники.

В то время Гао Сусу в беседе с друзьями из телекомпании узнала, что спрос на видеотехнику очень велик. По мнению Гао Сусу, видеотехника была тогда еще новинкой, и хотя людям потребовалось время, чтобы принять её, тенденция была необратимой.

Опираясь на интуитивное чутьё рынка, она применила модель ведения бизнеса, сочетающую оптовую и розничную торговлю, что сразу привлекло внимание.

Будучи в прошлом профессиональной актрисой, она знала по сценическому опыту, что и магазин, и сам владелец должны уделять особое внимание имиджу, с огромным энтузиазмом относиться к продаваемой продукции и нести за неё полную ответственность. Поскольку в то время ассортимент был ограничен, а заказы в основном поступали от групп покупателей, Гао Сусу постоянно собирала отзывы от клиентов в процессе оформления заказов. В её представлении именно клиенты знали о продукции больше.

В 1990 году Гао Сусу подала заявку на регистрацию первой частной компании в городе Цзинань. Хотя в то время

Гао Сусу не до конца понимала, что означает «ограниченная ответственность», она ясно осознавала, что масштабное развитие — это неизбежный путь для любого предприятия.

В то время Гао Сусу по-прежнему занималась продажей профессионального видеооборудования. Спустя всего несколько месяцев на рынке начали массово появляться аналогичные продукты, копирующие её стиль ведения бизнеса. Друзья предупреждали Гао Сусу, что другие отбирают у неё хлеб, но она считала это хорошим явлением: чем больше людей занимается этим бизнесом, тем легче сформировать потребительскую аудиторию, и рынок легко входит в благотворный цикл.

Ее чуткость к новым вещам определила, что Гао Сусу ни за что не останется привязанной к производству видеооборудования. В 1991 году брендовые компьютеры и принтеры стали частью ее бизнеса. Такие товары в то время были редкостью как на рынке провинции Шаньдун, так и по всей стране, что, естественно, позволило Гао Сусу быстро заработать первые деньги.

В 1993 году, завершив инвентаризацию бизнеса по продаже компьютеров и принтеров, Гао Сусу отправилась в США с ознакомительной поездкой. В крупных американских торговых центрах она заметила, что практически все брендовые косметические средства и одежда выставлены в упорядоченном порядке и продаются в формате фирменных магазинов — в то время в Китае такого подхода ещё не существова-

ло. Гао Сусу погрузилась в раздумья: она считала себя счастливницей, поскольку на протяжении всего пути становления бизнеса практически не сталкивалась с серьезными трудностями, но у неё не было технических навыков, и ей нужно было работать в более знакомой ей сфере, чтобы чувствовать себя увереннее. Она подумала о том, что, будучи женщиной, от природы обладает чрезвычайно тонким чутьем к одежде, косметике, цветам и т. д. Возможно, ей стоит попробовать другой подход. В этом и заключалась гениальная способность этой женщины к расчёту!

В 1993 году Гао Сусу решила стать дистрибьютором брендов «Кинли» и «Пьер Карден» в формате специализированных магазинов. К этому времени у Гао Сусу уже сформировалось понимание важности рекламы, и именно она предложила газетам идею «рекламы в разворотах».

Но это ещё не всё: Гао Сусу уделяла особое внимание общему имиджу бутиков, и уже один только подбор продавцов-консультантов требовал от неё огромных усилий. Будучи актрисой по профессии, она неосознанно применяла к продавцам-консультантам те же критерии, что и к актрисам. В результате каждый посетитель бутика с улыбкой называл продавцов-консультантов «мисс Пьер Карден». Гао Сусу стремилась не только к высокому качеству, но и к визуальному наслаждению.

Благодаря передовому качеству и безупречной репутации бренда вскоре сформировались такие особенности ведения

бизнеса, как брендиворанность, высокое качество, серийность и передовой подход. Хотя в то время элитная группа потребителей, находящаяся на «вершине пирамиды» потребления, ещё не была широко известна, и ни один предприниматель не осмеливался обращаться к ней, практика доказала, что выбор, сделанный Гао Сусу с учётом собственной реальности и будущих тенденций развития бизнеса, позволил ей сформировать и развить свой уникальный рынок бренда. Никто не отрицает, что Гао Сусу привнесла в розничную торговлю Цзинаня кардинальные изменения и инновационное мышление. Для потребителей одного лишь выражения «свежий ветер» далеко не достаточно, чтобы описать тот резонанс, который вызвали Гао Сусу и её подход к управлению брендом. В Цзинане и провинции Шаньдун, где представления относительно консервативны, а модная атмосфера отстает, «специализированные магазины» дали старт бурно развивающемуся брендовому потреблению, что позволило повысить уровень потребительского вкуса в городе, превратив его из «провинциального» в «западный».

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.