



УРОКИ ЕВРЕЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

КАК МЫСЛИТЬ И ВЕСТИ ДЕЛА

КИТ СТРЕЙКВУД

Кит Стрейквуд

**Уроки еврейских
предпринимателей. Как
мыслить и вести дела**

«Автор»

2026

Стрейквуд К.

Уроки еврейских предпринимателей. Как мыслить и вести дела /
К. Стрейквуд — «Автор», 2026

Ваш клиент ушёл к другому. Возможно, ему просто уделили больше внимания. В одной из историй этой книги продажу автомобиля решает букет ко дню рождения покупательницы. В другой путь к успеху ресторана начинается с прохода, удобного жителям соседних домов. Учитесь замечать потребность там, где раньше видели только товар и цену. Короткие предпринимательские истории помогут встряхнуть привычный взгляд на сервис, переговоры, возможности и ценность мелочей. Примеряйте каждый сюжет к своему делу. Купите книгу и начните искать то, за что клиент захочет выбрать именно вас.

© Стрейквуд К., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Смело мечтать и смело действовать	5
Глава 2. Золото повсюду	25
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Кит Стрейквуд

Уроки еврейских предпринимателей.

Как мыслить и вести дела

Глава 1. Смело мечтать и смело действовать

Белый «Шевроле»

Люди могут заставить себя действовать собственными силами, но не могут заставлять других; когда люди просят других что-то сделать, они должны проявлять нежность, как женщины. — «Талмуд»

Джон Мисей считается величайшим еврейским продавцом: за 15 лет он продал 13 001 автомобиль и установил рекорд, продав за год 1 425 машин (в среднем по 4 в день), что было занесено в «Книгу рекордов Гиннеса». Хотите узнать секрет его успеха в продажах?

Однажды в салон Джона Мисе зашла женщина средних лет и сказала, что хочет провести здесь немного времени, посмотрев на машины. В ходе беседы она рассказала Джону Мисе, что хочет купить белый «Форд», такой же, как у её двоюродной сестры, но продавец из соседнего салона «Форд» посоветовал ей прийти через час, поэтому она сначала зашла сюда посмотреть. Она также добавила, что это подарок, который она делает себе на день рождения: «Сегодня мне исполняется 55 лет».

«Поздравляю с днём рождения, мадам», — сказал Джон Миссей, приглашая её войти и осмотреться. Затем он вышел, чтобы дать несколько указаний, а вернувшись, сказал: «Мадам, вам нравятся белые машины, и раз у вас сейчас есть время, позвольте мне показать вам наш двухдверный седан — тоже белого цвета».

Пока они разговаривали, вошла секретарша и вручила Джону Мисе дюжину роз. Джон Мисе подарил цветы этой женщине: «С днём рождения, уважаемая мадам».

Очевидно, она была очень тронута — у неё на глазах навернулись слёзы. «Уже давно никто не дарил мне подарков», — сказала она. «Тот продавец из „Форда“, который был здесь только что, наверное, увидел, что я езжу на старой машине, и решил, что я не могу себе позволить новую. Я как раз собиралась посмотреть машины, но он сказал, что должен уйти, чтобы собрать деньги, и я пришла сюда, чтобы подождать его. На самом деле я просто хотела белую машину, но у моей двоюродной сестры „Форд“, поэтому я тоже хотела купить „Форд“. Теперь, когда я об этом подумала, можно и не покупать „Форд“».

В конце концов она купила у Джона Мисея «Шифроле» и выписала чек на полную сумму. На самом деле в речи Джона Мисея от начала до конца не было ни слова, убеждающего её отказаться от «Форда» в пользу «Шифроле». Просто здесь она почувствовала, что к ней относятся с уважением, поэтому отказалась от первоначального намерения и выбрала продукт Джона Мисея.

Глубокая мудрость: искренность — это первый шаг продавца, а искренность без жадности — его главный принцип. Помните: когда вы приносите людям пользу, эффект будет нарастать, как снежный ком, и ваш кошелёк постепенно наполнится. Не делайте ничего, руководствуясь исключительно корыстью. Конечно, в бизнесе важно зарабатывать деньги, но помните: умение общаться с людьми — это основа бизнеса. Умея общаться с людьми, вы естественным образом будете успешно вести дела. На самом деле этот мир построен на человеческих отношениях: только искренне уважая своих клиентов, вы сможете завоевать их доверие.

Успех Adidas

Чтобы заработать деньги, сначала нужно не побояться их потратить.

— «Талмуд»

70 лет назад братья-евреи Ади и Руди Дасслер начали производство обуви в прачечной своей матери; они изготавливали и продавали обувь, и у них были отличные продажи. Братья уделяли большое внимание качеству и постоянно вводили инновации в дизайне. Они без устали измеряли размер и форму ног клиентов, а затем изготавливали обувь, благодаря чему каждая пара соответствовала требованиям потребителей. Благодаря различным методам ведения бизнеса, ориентированным на клиентов, их семейная обувная мастерская быстро развивалась и за несколько лет превратилась в средний обувной завод.

Накануне Олимпийских игр 1936 года братья Ади и Даслер изобрели кроссовки со шпильками для спринтеров. Они также послали людей, чтобы разузнать о участниках соревнований, и, узнав, что у знаменитого спринтера Оуэнса были большие шансы на победу, бесплатно подарили ему кроссовки со шпильками для примерки. Впоследствии Оуэнс оправдал все ожидания и действительно завоевал на соревнованиях 4 золотые медали. Таким образом, кроссовки с шипами, которые носил Оуэнс, мгновенно стали знаменитыми, новая продукция фабрики «Ади» стала хитом продаж как в стране, так и за рубежом, а сама фабрика превратилась в компанию «Ади».

Использование спортивных звезд для продвижения бренда — просто гениальный ход! Впоследствии старик Ади неоднократно прибегал к этому приёму, и вскоре он изобрёл футбольные бутсы со сменными подошвами, которые бесплатно подарил немецкой сборной по футболу. В 1954 году чемпионат мира по футболу проходил в Швейцарии. К сожалению, перед матчем прошел дождь, и поле было покрыто грязью: венгерские игроки спотыкались на поле, а сборная ФРГ, обутая в «Адидас», бегала как на крыльях и впервые завоевала титул чемпиона мира. С тех пор «Адидас» стал известен во всем мире.

Успех братьев Ади и Даслер неразрывно связан с их превосходным обслуживанием. На стадионах компания «Адидас» всегда направляла своих сотрудников для обслуживания спортсменов. Как только какой-либо спортсмен чувствовал, что обувь ему не удобна, сотрудники «Адидас» немедленно решали эту проблему. Во время одного из чемпионатов мира по футболу один из ключевых игроков сборной Германии получил травму сухожилия ноги, и компания «Адидас» за одну ночь изготовила для него специальную пару футбольных бутс, благодаря чему он смог вернуться на поле. Однажды на чемпионате мира по футболу в Испании у одного из советских футболистов обувь оказалась не по размеру; сотрудники компании сразу же сняли слепок его стопы, немедленно улетели самолетом в головной офис и за ночь изготовили для этого советского футболиста пару обуви, идеально сидящую на ноге. Благодаря превосходному обслуживанию компания «Адидас» завоевала обширный рынок.

С целью расширения своего влияния компания «Адидас» направляет 2–6 % прибыли от продаж на спонсорскую поддержку, прилагая все усилия, чтобы как можно больше выдающихся спортсменов носили обувь «Адидас». Спортсмены, бегающие, играющие в футбол и выступающие в качестве живой рекламы на крупных соревнованиях в обуви «Адидас», приносят гораздо больший эффект, чем любая платная телереклама. Компания «Адидас» часто щедро спонсирует спортивных звезд. Благодаря всем этим усилиям на Олимпийских играх в Монреале 124 из 147 золотых медалей завоевали спортсмены, одетые в «Адидас». А на последующем чемпионате мира по футболу в Испании три четверти всех участников на спортивных площадках были полностью экипированы продукцией «Адидас».

Глубокая мудрость: тщательный и скрупулёзный подход к работе завоевал «Адидасу» клиентов, а искусство спонсорства сделало «Адидас» крупнейшей в мире компанией по производству спортивных товаров. Для предпринимателя создание инновационных моделей и обеспечение качества — это лишь одна сторона дела, а ключевую роль играет совершенство методов продаж.

«Одолжить курицу, чтобы снести яйцо»

Если у вас нет возможности купить обувь, можно одолжить чужую — так вы будете бегать быстрее, чем босиком.

— «Талмуд»

В молодости еврейский миллионер Ловиг, пробиваясь в деловом мире, постоянно погрязал в долгах и неоднократно сталкивался с угрозой банкротства. Он так и не смог выйти за рамки обычного мышления и достичь нового, многообещающего уровня. Именно тогда, когда Ловигу исполнилось тридцать лет, к нему пришло озарение.

Он обратился в несколько нью-йоркских банков с надеждой получить кредит на покупку подержанного грузового судна стандартных размеров, которое он планировал переоборудовать в более прибыльный нефтяной танкер, но получил отказ из-за отсутствия залога. Тогда у Ловига возникла нестандартная идея.

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

В этом и заключался необычный и нестандартный подход Ловига. Несмотря на отсутствие залога, нефтяная компания демонстрировала отличную прибыльность и обладала большим потенциалом, и, если не произойдет стихийного бедствия или чрезвычайной ситуации, арендная плата от нефтяной компании обязательно будет поступать в счет своевременного. Кроме того, расчеты Ловига были очень тщательными: арендная плата от нефтяной компании как раз покрывала основную сумму и проценты по его банковскому кредиту. Его этот хитроумный подход, основанный на «пустом руке», казался абсурдным, но на самом деле именно он стал началом его успеха.

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

Спустя несколько лет Ловиг владел шестью нефтяными танкерами, которые на тот момент были самыми большими в мире по тоннажу; кроме того, он также занимался туризмом, недвижимостью и разработкой природных ресурсов.

Глубокая мудрость: ключ к успеху Ловига заключался в том, что он нашел гениальный способ использовать «влияние» других для укрепления собственного положения. С одной стороны, он сдавал суда в аренду нефтяным компаниям, что давало ему возможность налаживать деловые связи с этими компаниями. С другой стороны, он использовал деньги, взятые в банке, для покупки более качественных грузовых судов, которые затем сдавал в аренду нефтяным компаниям, а затем брал новый кредит. Таким образом, как снежный ком, его состояние, конечно же, росло. Из этого видно, что евреи не только искусно используют чужие деньги, но и еще более искусно используют чужую силу для своего укрепления или, иными словами, для достижения своих целей.

Эффективная разведывательная сеть

В языке евреев — иврите — слово «информация» означает «деловая деятельность».

— «Талмуд»

Третий сын еврейского магната Ротшильда, Нисан, благодаря тому, что придавал большое значение информации, сумел заработать несколько миллионов фунтов стерлингов всего за несколько часов.

20 июня 1815 года с самого утра на Лондонской фондовой бирже царила напряжённая атмосфера. Дело в том, что накануне между Англией и Францией состоялась битва, определившая судьбу обеих стран, — битва при Ватерлоо. Несомненно, в случае победы Англии цены на государственные облигации резко взлетели бы; в обратном случае, если бы победили французские войска, они обрушились бы вниз. В этот момент каждый инвестор понимал: если удастся узнать о победителе раньше других — пусть даже на полчаса, 10 минут или даже несколько минут — можно было бы неплохо нажиться.

Бои велись далеко от Лондона, в столице Бельгии — Брюсселе. В то время ещё не было ни радио, ни железных дорог, и передача информации в основном осуществлялась с помощью быстрых лошадей. Главнокомандующим противника был знаменитый Наполеон; в предыдущих сражениях Англия терпела поражения, и шансы на её победу были невелики.

Все следили за каждым движением Ниссана, который, как обычно, прислонился к одной из колонн в зале — эту колонну все уже прозвали «колонной Ротшильда».

В этот момент Нисан, сохраняя невозмутимый вид, прислонился к «колонне Ротшильда» и начал продавать британские государственные облигации. «Нисан продает!» — эта новость мгновенно разнеслась по бирже, и все без колебаний последовали его примеру; в мгновение ока цены на британские облигации резко обвалились, а Нисан продолжал сбрасывать их.

Когда цена облигаций упала до предела, Нисан внезапно начал скупать их в огромных количествах.

«Что происходит? Какую уловку применил Нисан?» — все начали шептаться между собой.

В этот момент официально было объявлено о крупной победе британской армии, на бирже вновь поднялась суматоха, цены на государственные облигации снова резко взлетели, а Нисан в это время уже беззаботно прислонился к колонне и с удовольствием наблюдал за этой суматохой. Он нажил огромное состояние!

Как Нисан осмелился вести столь рискованные сделки? Ведь если бы британская армия потерпела поражение, он бы понес огромные убытки, не так ли?

Но никто не знал, что у Ниссана была своя собственная разведывательная сеть!

Оказалось, что у Ротшильда было пять сыновей, рассредоточенных по основным странам Западной Европы. Они придавали огромное значение информации, считая, что именно она — источник процветания семьи, поэтому они оригинальным образом создали специальную разведывательную сеть, охватывающую всю Европу, и не жалели средств на приобретение самого быстрого и современного на тот момент оборудования. Они не упускали ни одной детали — от деловой информации до актуальных общественных тем, причем точность и скорость передачи сведений превосходили возможности почтовых станций и разведывательной сети британского правительства. Именно благодаря этой высокоэффективной разведывательной сети Нисан опередил британское правительство и первым получил информацию о ходе сражения при Ватерлоо.

«Великая мудрость»: эта история о том, как, опередив всех на один шаг, можно разбогатеть, наглядно демонстрирует важность разведанных и информации для предпринимателей. Придание большого значения информации и её тщательный анализ — один из секретов успеха евреев. Они всегда действуют быстро, опираясь на самые свежие новости, и к тому моменту, когда остальные приходят в себя, они уже завершили сделку. Когда же наступает очередь других, им остаётся лишь убирать за евреями.

«Картофельная империя»

Нацеливаться на рот — значит добывать себе золото.

— «Талмуд»

Один еврей разбогател на торговле картофелем и вошел в число 100 самых богатых людей мира — это знаменитый «картофельный магнат» Симплет.

После начала Второй мировой войны Симплет узнал, что боевым частям требуются огромные количества сушеных овощей. Он понял, что это отличная возможность заработать, и купил крупнейший на тот момент в США завод по производству сушеных овощей. Приобретая этот завод, он специализировался на производстве сушеного картофеля для армии, и с тех пор Симплет встал на путь обогащения благодаря картофелю.

В начале 1950-х годов химик одной компании первым разработал замороженные картофельные палочки. В то время многие пренебрежительно относились к этому продукту. Некоторые говорили: «Картофель на 3/4 и более состоит из воды; если его заморозить, он превратится в мягкую кашу». Однако Симплет был уверен, что это новый продукт с большим потенциалом, и даже небольшой риск оправдается. Поэтому он запустил массовое производство, и, как и ожидалось, «замороженные картофельные палочки» пользовались большим спросом на рынке и стали его основным источником прибыли.

Позже Симплет обнаружил, что «жареные картофельные палочки» не позволяют полностью раскрыть потенциал картофеля. Дело в том, что в процессе тщательной подготовки картофеля к производству — сортировки, очистки от кожуры, нарезки на палочки и удаления пятен с помощью оптических датчиков — использовалась примерно только половина каждого картофеля, а остатки обычно выбрасывались в реку. Симплет подумал: а почему бы не найти применение остаткам картофеля? Вскоре он стал смешивать эти остатки с зерном для производства кормов для скота и только одной картофельной кожурой накормил 150 тысяч голов крупного рогатого скота.

В конце 1973 года разразился нефтяной кризис, и ситуация потребовала замены нефти альтернативными источниками энергии. Симплет воспользовался этой редкой возможностью и начал использовать картофель для производства топливной присадки, основным компонентом которой был спирт. Эта присадка позволяла повысить теплотворную способность бензина и снизить загрязнение, вызванное его сгоранием, и пользовалась большой популярностью у потребителей. Чтобы максимально эффективно использовать ресурсы, Симплет также использовал богатые сахаром сточные воды, образующиеся в процессе переработки картофеля, для орошения сельскохозяйственных угодий, а также собирал коровьи экскременты в качестве топлива для биогазовых электростанций.

Симплет построил на картофеле огромную империю. Ежегодно он продает 1,5 миллиарда фунтов переработанного картофеля, половина которого поставляется в рестораны быстрого питания «Макдоналдс» для приготовления картофеля фри. Благодаря комплексному использованию картофеля он ежегодно получает огромную прибыль в размере 1,2 миллиарда долларов. Сегодня трудно подсчитать, каким именно состоянием обладает Симплет.

«Великая мудрость»: наблюдательные евреи заметили: всё, что попадает в рот, независимо от того, что это, обязательно переваривается желудочной кислотой и в конечном итоге выводится из организма. Поэтому главное преимущество этого бизнеса заключается в том, что прибыль от него постоянна и долгосрочна, ведь удовлетворение пищевых потребностей — это минимальное условие выживания человека. Продукты питания всегда будут важным источником огромного богатства для предпринимателей.

Тщательное планирование

Бережливость — необходимое условие успеха в бизнесе; предприниматель должен строго требовать от себя отсутствия расточительства, сначала зарабатывать деньги, а уже потом думать о том, как их потратить.

— «Талмуд»

В XIX веке насчитывались тысячи и тысячи нефтяных магнатов, но в конце концов только Рокфеллер остался единственным лидером, и его успех отнюдь не был случайным. Эксперты, анализируя путь его обогащения, обнаружили, что тщательное планирование и бережливость стали главными причинами его достижений.

Первой работой Рокфеллера после выхода в свет стала должность бухгалтера в компании под названием «Хьюи-Тейд», что заложило прочную основу для его дальнейшей карьеры. Благодаря своему усердию, внимательности и скрупулёзности он не только отлично справлялся со своими прямыми обязанностями, но и несколько раз обнаруживал ошибки и упущения в документах, отправляемых в торговые дома, что позволило компании сэкономить значительные суммы, за что он заслужил высокую оценку своего начальника.

Позже, уже во главе собственной компании, Рокфеллер уделял ещё большее внимание экономии затрат, доходя до того, что расчёты затрат на переработку сырой нефти производились с точностью до третьего знака после запятой. Для этого каждое утро, как только он приступал к работе, он требовал, чтобы все отделы компании представляли ему отчёт о чистой стоимости. Пройдя многолетнее испытание бизнесом, Рокфеллер умел точно анализировать представленные данные о затратах, продажах и прибылях и убытках, а также выявлять проблемы на их основе, что позволяло ему оценивать работу каждого отдела. В 1879 году он спросил у менеджера одного нефтеперерабатывающего завода: «Почему у вас переработка одного галлона сырой нефти обходится в 1 цент 8 ли и 2 мао, а на одном из нефтеперерабатывающих заводов на востоке за ту же работу требуется всего 9 ли 1 мао?» Он не упускал из виду даже такие мелочи, как пробки для нефтяных бочек. Однажды он написал следующее письмо: «В прошлом месяце ваш завод сообщил, что у вас в наличии 1119 пробок. В начале этого месяца мы отправили вам 10 000 штук, в течение месяца вы использовали 9527, а сейчас вы сообщаете, что осталось 912. Куда же делись остальные 680 пробок?»

Его проницательность и стремление докопаться до сути не позволяли никому проявить ни малейшей небрежности. Как отмечают современные исследователи в своей работе, Рокфеллер был пионером в области статистического анализа, учета затрат и удельной стоимости, а также «краеугольным камнем» современных крупных предприятий.

Великая мудрость: среди коммерсантов и предпринимателей многие не одобряют такой бережливый стиль ведения дел, считая его слишком старомодным и чрезмерно строгим. Некоторые, достигнув успеха в карьере, постепенно теряют из виду основы предпринимательства и ставят целью жизни лишь расточительное расходование денег.

Капля припой

Успешные люди уделяют особое внимание обыденным мелочам, которые другие часто упускают из виду.

— «Талмуд»

Когда молодой Рокфеллер только устроился на работу в нефтяную компанию, из-за низкого уровня образования и отсутствия каких-либо технических навыков его направили на обход, чтобы проверять, правильно ли автоматически привариваются крышки нефтяных цистерн. Это была самая простая должность в компании, с которой мог справиться даже трехлетний ребенок.

Каждый день Рокфеллер наблюдал, как припой автоматически капал, обтекая крышку нефтяного резервуара по кругу, а затем автоматическая конвейерная лента уносила резервуар. Работа была обыденной и скучной, и, как и любой другой человек, Рокфеллер проработал на ней всего несколько дней, после чего начал испытывать к ней отвращение. Он подал заявление о переводе на другую должность, но в итоге от этой идеи отказался из-за отсутствия необходимых навыков.

Не зная, что делать, Рокфеллер был вынужден вернуться на эту заурядную должность. Он подумал: раз не могу найти работу лучше, то хотя бы буду хорошо выполнять эту.

Итак, он стал ещё более внимательно наблюдать и проверять качество сварки крышек нефтяных цистерн. В то время в компании реализовывалась программа экономии, и Рокфеллер подумал: «Может быть, и в моей работе можно сократить какой-то этап?»

Он обнаружил, что при сварке каждой крышки нефтяного резервуара уходило 39 капель присадочного материала, тогда как тщательные расчёты показали, что на самом деле для сварки одной крышки достаточно всего 37 капель. Однако этот метод оказался непрактичным.

Рокфеллер не уныл, напротив, это пробудило в нём ещё больший интерес. После многочисленных испытаний он наконец разработал сварочный аппарат «38-капельного типа». То есть с помощью этого аппарата удавалось экономить по одной капле сварочного присадочного материала за каждый цикл по сравнению с прежним способом. Несмотря на то что экономия составляла всего одну каплю сварочного присадочного материала, сварочный аппарат «38-капельного типа» позволял компании экономить 5 миллионов долларов в год.

Так, шаг за шагом, Рокфеллер шел к успеху. Одна капля припоя изменила всю его жизнь.

Великая мудрость: те, кто изучает дипломатию, знают поговорку «В международных делах нет мелочей, всё — важно», ведь даже неверное соблюдение мельчайших правил этикета может повлиять на отношения между двумя странами. То же самое и в бизнесе: начало с мелочей часто становится отправной точкой для успеха.

«Преимущества» и «недостатки»

Рассматривать проблему с точки зрения другого человека зачастую эффективнее, чем с собственной.

— «Талмуд»

Однажды Хаммер на длительный срок арендовал большой банкетный зал в одном из нью-йоркских отелей для проведения серии лекций.

Однако в начале одного из кварталов он внезапно получил уведомление о том, что отель требует от него арендную плату, в три раза превышающую прежнюю. Хаммер, конечно, не хотел платить эту повышенную арендную плату, но понимал, что спорить с руководством отеля бесполезно. Через несколько дней он лично пошёл на встречу с менеджером отеля.

«Я был немного удивлён, получив ваше уведомление, — сказал Хаммер, — но я вас совершенно не виню. На вашем месте я, возможно, тоже отправил бы подобное уведомление. Как менеджер отеля, вы, конечно, обязаны максимально увеличивать доходы. Давайте возьмём лист бумаги и перечислим все возможные плюсы и минусы для вас».

Затем Хаммер достал лист бумаги, провел по середине линию и на одной стороне написал «Плюсы», а на другой — «Минусы».

Внизу, в колонке «Плюсы», он написал: «Танцевальный зал освобождается», а затем сказал: «Сдавать танцевальный зал в аренду другим для проведения вечеринок — самый выгодный вариант, потому что такие мероприятия приносят гораздо больше дохода, чем сдача его мне под лекционный зал. Если я буду занимать ваш танцевальный зал на 20 вечеров для проведения лекций, ваши доходы, конечно, уменьшатся».

«Но давайте теперь рассмотрим отрицательные стороны. Во-первых, если вы настаиваете на повышении арендной платы, вы не только не увеличите доход от меня, но и, напротив, уменьшите свой доход. Фактически, вы останетесь без дохода, потому что я не смогу оплатить требуемую вами арендную плату и буду вынужден проводить эти занятия в другом месте».

«Кроме того, у вас будет ещё один убыток. Эти курсы привлекают в ваш отель немало образованных и культурных людей, а это для вас отличная реклама, не так ли? На самом деле, даже если вы потратите 5000 долларов на рекламу в газетах, вам не удастся привлечь в отель столько людей, сколько привлекают мои курсы. Разве это не имеет огромной ценности для отеля?»

Говоря это, Хаммер записал эти два минуса под заголовком «Недостатки», а затем передал листок менеджеру отеля и сказал: «Я надеюсь, что вы тщательно взвесите все возможные плюсы и минусы, а затем сообщите мне о своем окончательном решении».

В результате на следующий день Хаммер получил письмо, в котором ему сообщалось, что арендная плата будет повышена всего на 50 %, а не на 300 %.

Важный урок: рассматривать стоящие перед вами проблемы с точки зрения другого человека, перекладывать «проблемы» на собеседника, брать инициативу в свои руки, чтобы собеседник добровольно действовал в соответствии с вашим замыслом — это гораздо более мудрый подход, чем пассивное принятие результата.

Записывайте, на что тратите каждую сумму

Бережливость — самое ценное качество богатства, а расточительство — самый большой порок богатства.

— «Талмуд»

Семья Рокфеллеров — самая богатая в США, но ни один из её членов не тратил деньги на ветер. Дед Дэвида, старый Рокфеллер, ещё в молодости начал вести учет личных доходов и расходов: в этой ведомости он указывал назначение и дату использования каждой копейки, а каждая трата должна была иметь обоснованную и достоверную причину. На смертном одре старый Джон передал эту традицию своему сыну, младшему Джону Локфеллеру. Младший Локфеллер унаследовал славную традицию отца и, как эстафетную палочку, передал её дальше.

В памяти Дэвида ясно сохранилось одно незабываемое воспоминание: когда ему было 7 лет, Джон-младший позвал его к себе в комнату и многозначительно сказал: «Дэвид, с этого момента ты будешь получать 30 центов карманных денег каждую неделю. Я хочу услышать, как ты собираешься распорядиться этими 30 центами».

Дэвид радостно ответил: «Папа, я думаю, ты согласишься, чтобы я потратил 10 центов на покупку моего любимого шоколада. Кроме того, я хочу иметь копилку, как у моих братьев, и каждую неделю откладывать в неё по 10 центов. Остальные 10 центов я оставлю на непредвиденные расходы, и если к субботе их не потрачу, то, возможно, пожертвую их церкви перед воскресной службой».

«Я очень доволен твоим решением, мой милый мальчик. Но у меня есть ещё одна небольшая просьба. Когда ты будешь получать еженедельные карманные деньги, к ним будет прилагаться маленький блокнот, в котором ты должен записывать, на что тратишь каждую сумму».

«Папа, а это действительно необходимо?» — с недоумением спросил Дэвид Рокфеллер. «Ты же сам говорил, что это мои карманные деньги, и я имею право распоряжаться ими по своему усмотрению!»

«Конечно, это необходимо — это традиция, заложенная твоим дедом. Каждый ребёнок в семье Рокфеллеров должен так поступать. Каждый день, после того как ты потратишь деньги, вечером перед сном записывай причину траты, сумму и давай разумное и обоснованное объяснение необходимости этой траты. Здесь я хочу обратить твоё внимание на один момент: все записи должны быть правдивыми, ведь ты знаешь, что честность — это самое ценное».

«Папа, я запомню».

«Кстати, каждую неделю, перед тем как выдать тебе карманные деньги, я буду проверять твой дневник расходов. Если твои записи меня устроят, ты получишь небольшое вознаграждение — к 30 центам добавлю ещё 5 центов; если же записи будут нечёткими, то 30 центов соответственно уменьшатся до 25 центов».

«Обучение ведению счетов», которое Дэвид получил в юности, принесло ему огромную пользу в его дальнейшей финансовой карьере.

Важная мудрость: если ты не управляешь своими финансами, они не будут управлять тобой. Записывай, на что тратишь каждую сумму, четко понимай, на что стоит тратить деньги,

а на что — нет, как и зачем их тратить. Казалось бы, простые и мелочные дела со временем накопятся и заложат прочный фундамент для твоих будущих важных дел.

Цени каждый цент

В каждом центе скрывается трогательная история о трудолюбии и бережливости.

— «Талмуд»

Нефтяной магнат Джон Локфеллер был одним из трех самых богатых людей США XIX века. Локфеллер дожил до 98 лет, за свою жизнь он заработал не менее 1 миллиарда долларов, а на благотворительность пожертвовал 750 миллионов долларов.

Однако в повседневной жизни он был очень бережлив. Однажды, возвращаясь с работы и собираясь сесть на автобус, он обнаружил, что ему не хватает одного цента, и попросил его у своего секретаря, сказав: «Обязательно напомни мне вернуть его, чтобы я не забыл».

Секретарь ответил: «Не беспокойтесь, 1 цент — это мелочь». Услышав это, Рокфеллер с серьезным видом сказал: «Как ты можешь говорить, что это мелочь? Если положить 1 доллар в банк, то только через целых два года на него начислятся проценты в размере 1 цента!»

Еще один случай. Рокфеллер привык обедать в одном знакомом ресторане и после еды давал официанту 2 цента чаевых. Однажды, по какой-то причине, он дал только 1 цент.

Официант невольно вздохнул: «Если бы я был так богат, как ты, я бы ни за что не пожалел этот 1 цент».

Рокфеллер улыбнулся и сказал: «Вот почему ты всю жизнь проработаешь официантом».

Великая мудрость: Рокфеллер считал, что не только не должен быть рабом денег, но и должен использовать деньги как рабов. Он так говорил и так поступал, и именно поэтому стал тем нефтяным магнатом, которым мы его знаем сегодня.

Покупка отеля

Умение находить возможности и превращать невозможное в возможное — это великое искусство.

— «Талмуд»

Хилтон начинал в 13 лет с работы продавцом, затем был уличным торговцем, коммерсантом, инвестором в горнодобывающую промышленность, политиком, военным, а позже занялся мелким бизнесом, оставленным ему отцом, но ни в чём не преуспел.

«Я не знаю, как снова встать на ноги», — признался Хилтон матери.

Мать строго и решительно сказала сыну: «Донни! Ты должен найти свой собственный мир! Чтобы управлять большим кораблём, сначала нужно найти место, где вода глубокая».

Итак, Хилтон отправился в Техас. Пережив бесчисленные неудачи, судьба наконец улыбнулась ему.

Его взгляду предстала гостиница из красного кирпича с надписью «Моби Лей», и он решил испытать там свою удачу.

Владелец гостиницы выглядел совершенно измученным: «Я действительно ошибся: здесь нефтяной бизнес приносит огромные доходы, а я вложил деньги в гостиницу!»

«Но, судя по всему, у вас дела идут очень хорошо!»

«Но как так можно заработать большие деньги? Другие становятся миллионерами в одночасье. Как бы хорошо было, если бы я тогда вложил эти деньги в нефть!»

«Тогда почему бы вам не продать гостиницу и не инвестировать деньги в нефтяной бизнес?»

«Кто сейчас захочет купить гостиницу? Я был бы вам безмерно благодарен, если бы вы её купили».

«Вы имеете в виду...» Хилтон не смог сдержать своего волнения, и оно отразилось на его лице.

«Кто даст 50 тысяч долларов наличными, тому я и продам гостиницу — включая мою кровать, всё будет его».

В конце концов они договорились на сумму в 40 000 долларов, однако владелец гостиницы поставил условие, что деньги должны быть выплачены в течение недели.

На тот момент у Хилтона было всего 5 000 долларов наличными. Что делать? Он начал интенсивную кампанию по сбору средств, но за день до истечения срока ему всё ещё не хватало 5 000 долларов.

Именно в этот момент Хилтону пришла в голову смелая идея: он, собрав всю свою смелость, обратился в один из банков и сказал менеджеру: «У меня есть друг, который занимается скотоводством. У него есть ранчо в Нью-Мексико, которое, честно говоря, стоит не менее 20 тысяч. Почему бы вам не одолжить ему сначала 5 тысяч долларов? В будущем он обязательно вернет!»

Менеджер помолчал некоторое время, а Хилтон терпеливо ждал. Наконец менеджер согласился.

Во-вторых, отель «Маобилай» сменил владельца, и с тех пор Хилтон вступил на путь гостиничного бизнеса. Он немедленно отправил телеграмму матери, чтобы сообщить радостную новость: «Нашел новый мир, здесь можно сказать, что вода глубокая, а гавань просторная, и первый большой корабль уже спущен на воду».

Факты подтвердили правильность выбора Хилтона: он быстро поднялся по карьерной лестнице, его дело процветало, и в конце концов он заслужил прозвище «король гостиниц».

Важный урок: если у вас есть корабль, пустите его в плавание, не дайте ему покрыться ржавчиной. Если у вас есть мечта, стремитесь к ней, не позволяйте ей оставаться лишь пустой фантазией. Победители в конечном итоге достигают успеха благодаря своей уверенности, мудрости и способностям.

Молодость и богатство

Научись выбирать, научись отказываться — жизнь представляет собой непрерывный процесс принятия решений.

— «Талмуд»

Один молодой человек очень завидовал успехам еврейского миллионера Тока, поэтому он поспешил к нему, чтобы узнать секрет его успеха.

Поняв, зачем пришёл молодой человек, Ток ничего не сказал, а повернулся и принёс из гостиницы большой арбуз. Молодой человек смотрел на это с недоумением, а богач разрезал арбуз на три куса разного размера.

«Если каждый кусок арбуза символизирует определённую выгоду, что бы ты выбрал?» — спросил Ток, ставя арбуз перед молодым человеком.

«Конечно, самый большой кусок!» — без колебаний ответил молодой человек, устремив взгляд на самый большой кусок.

Ток улыбнулся: «Хорошо, пожалуйста, наслаждайся!»

Он протянул молодому человеку самый большой кусок арбуза, а сам начал есть самый маленький. Пока молодой человек наслаждался самым большим куском, богач уже доел самый маленький. Затем богач с удовлетворением взял оставшийся кусок, нарочито помахал им перед глазами молодого человека и стал есть его большими кусками.

На самом деле, самый маленький кусок и последний кусок вместе взятые были гораздо больше, чем самый большой. Молодой человек сразу понял, что имел в виду Ток: кусок, который съел богач, хотя и был меньше его собственного, по объёму превосходил то, что съел он сам. Если каждый кусок символизирует определённую выгоду, то, естественно, богач получил больше выгоды, чем он сам.

Глубокая мудрость: чтобы добиться успеха, нужно научиться отказываться от чего-то, и это вовсе не означает поражение. Только осмелившись отказаться от сиюминутной и узкой выгоды, можно получить долгосрочную и значительную выгоду — в этом и заключается путь к успеху.

Мейси

Никогда не довольствуйтесь существующим положением дел — это единственная движущая сила прогресса человечества.

— «Талмуд»

Штраус был основателем знаменитой компании «Мейси» и одним из ведущих еврейских магнатов США в 1920-30-е годы. Однако вначале он был всего лишь бедным ребёнком из неимущей семьи. Он родился в Германии, а затем эмигрировал в Северную Америку. Из-за бедности ему пришлось бросить школу после первого класса и устроиться подростком-работником в продуктовый магазин. Он не получил большого образования, но находился под сильным влиянием традиционного еврейского воспитания, и в его юном сердце уже было заложено семя жизненной борьбы. Он хотел своими собственными усилиями и трудом построить карьеру, и ради этого ни на минуту не останавливался.

В 14 лет он днём работал в продуктовом магазине, а по вечерам самостоятельно занимался самообразованием. Он был трудолюбивым и умным, а в работе проявлял большую оперативность, поэтому хозяин высоко ценил его. Он прошел путь от разнорабочего до бухгалтера, затем был повышен до продавца, потом до менеджера по продажам и, наконец, стал директором компании. Обретя солидный доход, он ничуть не успокоился и не расслабился. Затем, используя свои сбережения, он открыл собственный небольшой универмаг, назвав его «Мейси». Благодаря собственным усилиям и опыту, а также обширным каналам поставок и сбыта компания «Мейси» быстро развивалась и за несколько лет превратилась в средний по размеру, но весьма известный универмаг.

Однако он по-прежнему не удовлетворялся достигнутым и был полон решимости сделать «Мейси» универмагом мирового уровня. Поэтому он самостоятельно изучал рынок, неустанно проводил маркетинговые исследования и пришёл к выводу, что на североамериканском рынке, ориентированном на покупателя, следует применять маркетинговые стратегии, в центре которых находится клиент. С одной стороны, он требовал от продавцов компании обладать достаточным знанием ассортимента, искренне заботиться о клиентах и стремиться к максимальному удовлетворению их потребностей; с другой — внедрил множество промоакций, таких как «подарки покупателям», «продажи с призами», «тестирование новых продуктов», «демонстрации товаров на месте» и «показы мод».

Неустанные поиски Штрауса принесли компании успех. В то время показатели и репутация компании «Мейси» значительно опережали другие компании. Именно благодаря более чем 30 годам неустанного стремления к совершенству компания «Мейси» из небольшой превратилась в крупную и в конечном итоге стала универмагом мирового уровня, сохранив эту позицию вплоть до конца 1970-х годов, хотя сам Штраус скончался ещё в 1930-х годах.

Великая мудрость: чтобы превзойти других, нужно вкладывать больше усилий, чем они; в противном случае не стоит завидовать чужим успехам. Необходимо постоянно придумывать гениальные идеи, о которых другие и не догадываются, и во всём опережать окружающих. Только опередив события, можно выиграть время и обрести богатство.

«Телеграфный мальчик»

Настойчивость — это дух, дух успеха, который непременно приведёт к победе.

— «Талмуд»

В детстве Сарнова, магната телеграфной индустрии, его семья жила в крайней бедности, и у него не было возможности учиться. Уже в начальной школе ему приходилось работать после уроков и в выходные, чтобы заработать немного денег и помочь семье. Когда он близился к окончанию начальной школы, его отец, изнуренный многолетним тяжелым трудом, преждевременно скончался. У него не было возможности продолжить обучение, и ему пришлось бросить школу и пойти работать.

В 15 лет он вышел в жизнь и взял на себя бремя обеспечения всей семьи. Одновременно с тем, как он зарабатывал скудную зарплату, чтобы поддержать семью, он начал самообучение. После многих перипетий он устроился на работу в почтово-телеграфное отделение, где доставлял телеграммы. Работа была чрезвычайно тяжёлой: за день ему приходилось доставлять по 20 телеграмм, а чтобы доставить одну, иногда приходилось бежать несколько миль. Когда он возвращался домой, было уже два-три часа ночи; он был так уставшим и голодным, что едва мог сделать ещё один шаг. Поэтому, съев немного, он сразу ложился спать, а чтобы успеть доставить побольше телеграмм, ему приходилось приходить в телеграфное здание уже в пять-шесть утра.

Но он так и не забыл о своём желании в будущем добиться успеха. Поэтому он начал изучать международный азбуку Морзе, которой в то время владели лишь единицы. Он сократил время, которое ежедневно уделял доставке телеграмм, и выкроил время для обучения. Можно себе представить, насколько сложно было освоить такую передовую технологию человеку, имевшему на тот момент лишь среднее образование, но благодаря своей поразительной решимости и упорству он всё же овладел этой сложной техникой, после чего его в порядке исключения повысили до телеграфиста.

В научно-исследовательском институте компании он получил образование по специальности «электротехника» и стал оператором-телеграфистом на станции компании «Маркони», которая в то время обладала самой мощной в мире радиостанцией. В апреле 1912 года, когда мир потрясла катастрофа роскошного пассажирского лайнера «Титаник», он стал первым человеком в мире, получившим сообщение о кораблекрушении. Он просидел у телеграфа 72 часа подряд, непрерывно принимая и отправляя сообщения. Многолетняя работа с телеграфом позволила ему проникательно осознать, что коммерциализация радиотехнологий имеет широкие перспективы. Руководство компании сочло, что он обладает управленческим мышлением, и в год, когда ему исполнилось 30 лет, он был назначен генеральным директором этой сверхкрупной высокотехнологичной компании.

«Великая мудрость»: Такие выдающиеся достижения в то время были уникальными. Все это полностью объясняется удачей, которую ему принесло его упорное и настойчивое отношение к работе. Не стоит просто завидовать чужому успеху — подумайте, прилагаете ли вы столько же усилий, сколько успешные люди?

Рай для покупателей

Заботиться о других — значит заботиться о себе, ведь вознаграждение всегда требует усилий.

— «Талмуд»

В Великобритании самым известным универмагом является «Макс-Спенсер», основанный братьями Симоном Максом и Сивом Максом.

Их отец Мишель эмигрировал из Израиля в Великобританию в 1882 году. Сначала он был уличным торговцем, затем открыл лавку на рынке в Лидсе, а впоследствии развил сеть недорогих магазинов. После смерти Мишеля в 1964 году Саймон и Сив продолжили развитие этой сети, превратив её в сеть недорогих торговых центров с более солидным капиталом, более широким ассортиментом товаров и функциональностью, схожей с супермаркетами.

Универмаг «Макс-Спенсер», хотя и отличается низкими ценами, уделяет большое внимание качеству, по-настоящему воплощая принцип «недорого и качественно». Как отмечалось в некоторых газетах, этот универмаг вызвал настоящую социальную революцию. Раньше по одежде можно было различить представителей разных социальных слоев, но благодаря тому, что «Макс-Спенсер» предлагал тщательно сшитую одежду по низким ценам, люди могли за небольшие деньги одеться как джентльмены или леди, что привело к коренному пересмотру ценностей, основанных на суждении о человеке по его внешнему виду. Сегодня в Великобритании торговая марка компании «Сен-Мишель» стала символом высокого качества — рубашка

под брендом «Сен-Мишель» — это самый качественный товар, который можно приобрести по максимально низкой цене.

Универмаг «Макс-Спенсер» не только предлагает покупателям товары, которые их удовлетворяют, но и предоставляет лучший сервис. Вежливое обслуживание продавцов этой компании стало образцом для подражания в Великобритании, которая и без того славится своей вежливостью. Саймон и Сиф при подборе персонала проявляли такую же скрупулезность, как и при выборе товаров, которые они продавали, благодаря чему компания действительно стала «раем для покупателей».

Компания «Саймон и Сиф» не только заботится об удовлетворении потребностей покупателей, но и о том, чтобы сотрудники были довольны. Они предъявляют к сотрудникам очень высокие требования, но при этом обеспечивают одни из лучших в отрасли условия труда, выплачивают самые высокие зарплаты, а также организовали для сотрудников медицинские и стоматологические центры. Благодаря этим превосходным условиям универмаг «Макс-Спенсер» называют «частным государством всеобщего благосостояния».

Благодаря такой заботе Саймона и Сива о покупателях и сотрудниках универмаг «Макс-Спенсер» повсеместно считается самым эффективным предприятием в своей отрасли в стране и привлекает большое количество инвесторов.

«Великая мудрость»: как предприниматель, вы должны всегда помнить, что деньги находятся в карманах покупателей. Чтобы они добровольно их отдали, нужно дать им вескую причину. Если вы сможете это сделать, они, естественно, щедро отблагодарят вас.

Неудовлетворен — верни товар

Если товар не устраивает, его можно вернуть. Вернув товар, вы получаете хорошую репутацию.

— «Талмуд»

Юлиус Розенгельд стал президентом компании «Хиллс-Робак» благодаря инвестициям; он был сыном немецкого иммигранта и ранее работал в универмаге своего дяди. Позже, когда компания «Хиллс-Робак» привлекала финансирование, он вложил 37 500 долларов — примерно четверть от общей суммы финансирования — и вошел в совет директоров компании. В 1910 году он занял пост президента компании, то есть именно тогда, когда ее основатель Ричард Хиллс ушел на пенсию. К тому времени универмаг «Робак» уже стал одним из крупнейших предприятий Северной Америки с годовой выручкой в 500 миллионов долларов.

Розенгельд также провозгласил своим принципом ведения бизнеса «низкие цены и высокое качество». Многие товары, продаваемые компанией, производились собственными силами концерна, что позволяло снизить себестоимость и гарантировать качество, но настоящим капиталом универмага «Хиллс-Робак» стало одно правило, установленное Розенгельдом: «Если товар не устраивает, его можно вернуть». Это самое конкретное воплощение высшей коммерческой этики, которое сегодня провозглашают многие магазины, в то время было чем-то неслыханным. Розенгельд был первым, кто поднял деловую репутацию на такую высоту.

Универмаг «Хиллс-Робак» завоевал широкую популярность среди потребителей благодаря качеству товаров, ценам, репутации и точным прогнозам рынка; до смерти Розенгельда было выпущено 40 миллионов экземпляров каталога компании, и его можно было увидеть практически в каждой североамериканской семье. По мнению наблюдателей, эта непрерывно издаваемая серия каталогов практически представляет собой социальную историю Северной Америки, в которой можно проследить развитие эстетических вкусов и желаний людей, причём значительная часть этого развития была предсказана и даже сформирована компанией «Хиллс-Робак».

Универмаг «Хиллс-Робак» процветал и приносил значительную прибыль. Розенгельд первоначально вложил 37 500 долларов, а через 30 лет его состояние достигло 150 миллионов долларов. Благодаря такой финансовой поддержке Розенгельд активно занимался благо-

творительностью: он финансировал «Христианские союзы молодежи» в 28 городах и создание сельских школ в некоторых бедных районах Юга, а также выделил 2,7 миллиона долларов на решение жилищных проблем чернокожего населения Чикаго. Кроме того, он пожертвовал по 5 миллионов долларов Чикагскому университету и Чикагскому музею науки и промышленности. В 1917 году он учредил «Фонд Юлиуса Розенгельда» с капиталом в 30 миллионов долларов и оговорил, что основная сумма и проценты по фонду должны быть израсходованы в течение 25 лет после его смерти.

«Великая мудрость»: в Юлиусе Розенгельде не чувствуется «запах денег», свойственный коммерсантам; он был человеком с большим сердцем и чувством справедливости, изменившимся сложившийся в общественном сознании образ богача как бездушного человека. Вот что значит быть коммерсантом, достигшим истинного совершенства!

Сеть магазинов

Инновации — это источник успеха любого предприятия, компании или предпринимателя.

— «Талмуд»

Пионер сетевой торговли Лубин был очень наблюдательным человеком. Сначала он занимался выкупом товаров во время золотой лихорадки, чтобы удовлетворить повседневные потребности золотоискателей, а затем его бизнес стал расширяться. Однако после восьми лет коммерческой практики и тщательного изучения рынка он обнаружил: отсутствие ценников в магазинах и торговля, основанная на торгах между продавцом и покупателем, не только не способствуют развитию его бизнеса, но и не устраняют многочисленные проявления недоверия и подозрений со стороны покупателей; кроме того, из-за неоднородности и непредсказуемости цен отсутствовал какой-либо ориентир.

Учитывая эти обстоятельства, Лубин, долго обдумывая ситуацию, наконец разработал модель ведения бизнеса под названием «магазин с единой ценой», то есть такой, где на каждый товар четко указывается цена и он продается именно по этой цене. Таким образом, покупатели сразу видели все ясно, что позволило искоренить распространенные в то время случаи коммерческого мошенничества, повысить эффективность сделок и завоевать доверие покупателей. В результате бизнес Лубина с единой ценой стал чрезвычайно популярным.

С ростом числа покупателей он обнаружил, что их большое количество приводило к переполненности торгового зала, что затрудняло ускорение обслуживания и приводило к потере драгоценного времени покупателей; с другой стороны, у каждого магазина есть своя зона охвата, и привлечь покупателей из слишком отдаленных районов было явно невозможно. Тогда он разработал модель «сетевого бизнеса», то есть открыл несколько магазинов с одинаковым ассортиментом и ценами, а также с одинаковым дизайном, планировкой и оформлением. Таким образом, это было равносильно открытию одного магазина в большем количестве и более отдаленных местах, что, естественно, привело к расширению бизнеса.

Глубокая мудрость: из этого примера видно, что инновации Лубина представляют собой расширение и прорыв в существующих методах продаж и маркетинговых моделях; одновременно они свидетельствуют о глубоком знании психологии продаж и потребительского поведения. Почему Лубин смог внедрить инновации? Потому что он умел наблюдать, выявлять проблемы и, основываясь на своих знаниях, предлагать решения этих проблем.

Мусорный миллионер

Всё можно использовать для зарабатывания денег.

— «Талмуд»

Джон Лангос — американский «мусорный миллионер». В настоящее время он владеет акциями крупнейшей в США компании по переработке отходов CHAMBERSDW—EL—OPMNT с рыночной капитализацией 1,7 млрд долларов на сумму 546 млн долларов.

Лангос родился в 1929 году в Питтсбурге, он — американец еврейского происхождения. Его детство прошло в тени несчастливого брака родителей. После окончания средней школы он поступил в Хьюстонский коммерческий колледж, но проучился там всего год, после чего поступил на военную службу. В 1954 году, после окончания Корейской войны, он стал продавцом.

В Питтсбурге, промышленном городе, славившемся в 50-е годы производством угля и стали, коксовая зола скапливалась горами. Проведя исследования, он обнаружил, что коксовая зола содержит кокс, пригодный для повторного сжигания, а остальные отходы, не поддающиеся повторному сжиганию, можно использовать для производства противоскользких материалов или в качестве сырья для укладки дорог и изготовления строительных плит из угольного шлака. Таким образом, с 1960 года он приступил к созданию собственного предприятия по переработке отходов. После нескольких лет упорного труда его небольшой бизнес начал процветать, а сфера деятельности постепенно расширялась: сначала он занимался утилизацией коксовой золы, затем — сбором металлургического шлака, а после — золы с тепловых электростанций. В 1969 году Лангос приобрел компанию по переработке отходов CHAM—BEKS, и его дело начало процветать.

К середине 1970-х годов бизнес Лангоса вступил в совершенно новый этап. В то время городской мусор в основном собирали крупные организации, такие как компании по управлению отходами, с помощью больших грузовиков, а затем вывозили на свалки для захоронения. Лангос считал, что в сфере переработки городского мусора открываются большие перспективы, особенно в сфере приобретения и эксплуатации свалок. Опираясь на многолетний опыт управления угольными отвалами, он начал активно приобретать свалки и поглощать небольшие компании по сбору мусора.

С 1981 года совокупный годовой темп роста оборота и прибыли компании Лангоса по переработке отходов превышал 50 %; к 1990 году эти показатели выросли до 258 млн долларов и 34 млн долларов соответственно. В настоящее время компания владеет и управляет 20 свалками по всей территории США, способными перерабатывать 2 500 тонн отходов в день, а в 1991 году ее оборот превысил 300 млн долларов. Чтобы поддерживать высокие темпы роста, амбициозный Лангос поставил перед компанией следующую цель: очистку загрязненной почвы и таких загрязненных материалов, как отходы сталелитейных заводов. Объем таких загрязненных материалов оценивается в 7,2 млрд тонн в год, тогда как объем городских отходов составляет всего 180 млн тонн.

«Великая мудрость»: для успешных бизнесменов золото лежит повсюду. Они отличаются от нас тем, что смотрят на несколько шагов вперед, и поэтому, естественно, легче достигают успеха.

Женщина, покорившая Уолл-стрит

Самый надёжный друг — это ты сам, отражающийся в зеркале.

— «Талмуд»

«Вашингтон Пост» — крупнейшая газета столицы США, известная во всем мире своими оригинальными взглядами и смелым, объективным стилем; высокопоставленные чиновники Белого дома каждый день начинают свой день с её прочтения. Владелицей этой газеты была сильная женщина еврейского происхождения — Кэтрин Грэм.

Кэтрин поспешно взяла на себя управление газетой после смерти мужа. Первой проблемой, с которой столкнулась Кэтрин, было то, что вокруг одни мужчины. Ей пришлось иметь с ними дело, ведь они действовали решительно, были красноречивы, амбициозны, дальновидны и полны уверенности в себе; в общении с ними она легко могла почувствовать себя несообразительной. Мужчины и без того достаточно сложны в общении, а тут речь шла не о обычных мужчинах. Иногда казалось, что они говорят на другом языке, что приводило её в ужас и заставляло чувствовать себя не на высоте, ведь они знали гораздо больше, чем она.

Кэтрин обратилась к своему старому другу Липману и поделилась с ним своими переживаниями. Липман посоветовал ей ежедневно читать газету, которую он издавал, и если какие-то статьи ей были непонятны, просто вызывать репортера, спокойно задавать вопросы в его кабинете, выяснять ситуацию в ходе беседы, извлекать проблемы из загадочного мира экспертов и обсуждать их. Постепенно она поняла, что «Вашингтон Пост» — не такая уж и хорошая газета, в которой всегда существовало множество проблем. Тогда Кэтрин решила провести реформы.

Ключ к процветанию газеты — в талантливых кадрах. Хилладели ранее был главным редактором «Ньюзвик»; после того как Кэтрин и её муж Фил купили этот журнал, между ними возникла любовная интрига из-за одной сотрудницы, и они стали соперниками в любви. Но в данный момент, ради дела, Кэтрин решительно назначила Хилладели заместителем главного редактора «Вашингтон Пост» и вскоре повысила его до поста президента. Хилладелли собрал вокруг себя группу лауреатов Пулитцеровской премии и самых талантливых звезд, сформировав блестящий коллектив журналистов, благодаря чему «Вашингтон Пост» обрела новую жизнь.

К концу 1960-х годов бюджет газеты вырос с 2,9 млн долларов в 1962 году до 7,3 млн долларов, штат сотрудников увеличился на 35 %, объем газеты вырос с 56 до 100 страниц, тираж вырос на 15 %, а годовая прибыль почти удвоилась.

В 1971 году «Вашингтон Пост» начала публичную продажу акций, однако поначалу продажи шли не очень хорошо: брокерские компании не знали, как продавать такие необычные акции. Кроме того, люди скептически относились к её способностям и не доверяли компании, возглавляемой женщиной. В результате Кэтрин пришлось принять участие в дебатах с аналитиками с Уолл-стрит, посвящённых продвижению акций.

В день дебатов Кэтрин была до смерти напугана, но во время выступления она, казалось, даже не перевела дыхания. Она произвела на людей глубокое впечатление, продемонстрировав себя сильной и привлекательной женщиной. Ей удалось добиться успеха: за несколько дней акции поднялись на три индекса, и Кэтрин покорила весь Уолл-стрит.

Великая мудрость: только проложив свой путь собственными силами, можно по-настоящему идти по нему. Бессмысленно просить других идти за тебя, если ты сам не идешь; а идти по пятам других — это, по сути, идти за них. Никто не появится, как по чуду, чтобы спасти тебя — спасти тебя может только твоя собственная борьба.

Магнат фаст-фуда Борель

Когда Бог даёт тебе пенни, ты должен поблагодарить Его, ведь это богатство.

— «Талмуд»

Он — французский магнат индустрии быстрого питания по имени Жак Борель, француз еврейского происхождения. В 1958 году, посещая руины Помпеи в Италии, он внезапно получил озарение и решил, что такие заведения быстрого питания обязательно станут популярными. Вернувшись в Париж, Борель открыл свой первый ресторан быстрого питания, оформленный в стиле рабских столовых древнего города Помпеи.

Привыкшие к изысканным блюдам французы очень быстро проявили интерес к этим «столовым для рабов». В результате заведения Бореля стали появляться одно за другим, образуя целую сеть. Дела шли очень хорошо.

Затем Борель начал продвигать свои рестораны самообслуживания в компании. Он сказал представителям одной страховой компании: «Я возьму на себя организацию обедов для сотрудников вашей компании». Прошло 15 лет, и количество его корпоративных столовых достигло 800.

Вскоре он обнаружил, что некоторые компании слишком малы, чтобы разместить в себе столовую, и предложил им вариант продажи талонов на обед. Используя такие талоны, сотрудники компаний могли питаться в ресторанах, открытых им по соседству. Таким образом,

сотрудники компаний тратили меньше денег и хорошо питались, расходы работодателей сокращались, а бизнес Бореля ещё больше расширился — можно сказать, все остались довольны.

Вскоре он обратил внимание на гамбургеры. Гамбургеры — немецкое изобретение, понравятся ли они французам? Многие считали, что заняться бизнесом по продаже гамбургеров — все равно что покончить с собой. Но факты доказали, что французы не только стали их есть, но и с удовольствием. В конце 1960-х годов у Бореля возникла идея открыть автозакусочные. И вот вдоль густой сети автомагистралей Франции, Италии и Испании начали появляться автозакусочные Бореля.

Глубокая мудрость: даже самый маленький бизнес можно превратить в большой — всё зависит от того, как вы к этому подходите. Мы всегда мечтаем о крупных сделках, которые позволят нам быстро разбогатеть в краткосрочной перспективе. Отбросьте эти нереальные фантазии и поскорее займитесь своим небольшим бизнесом — вы всё равно сможете стать миллионером.

Три удара решают всё

В обыденности всегда скрывается неординарность, и любое великое чудо начинается с малого.

— «Талмуд»

Огромный успех Марка Рича в деловом мире в глазах американской общественности представляет собой «типичную» историю успеха еврейского иммигранта в США.

Марк Рич родился в Бельгии в семье еврейских рабочих. Чтобы спастись от жестокого геноцида, устроенного нацистами, он вместе с отцом эмигрировал в США в качестве беженца. После окончания университета он устроился на работу в нью-йоркскую компанию «Филипп Бразерс». Благодаря заботе и бескорыстной помощи еврейских торговцев металлоизделиями он быстро освоил маркетинговые приёмы и основы ведения бизнеса в этой сфере, став за один раз яркой «звездой маркетинга» компании «Филипп Бразерс». Уже через полгода он был назначен председателем совета директоров и исполнительным директором компании, а также разработал уникальную маркетинговую стратегию «Три удара, определяющие судьбу».

«Первый кнут» — исключительная сообразительность и умение ладить с людьми: Марк Рич обладал выдающейся интеллигентностью и необычайной сообразительностью; какую бы незнакомую работу он ни взялся выполнять, он понимал её с первого взгляда и осваивал с первого раза, что заложило прочную основу для его становления в качестве руководителя компании.

«Второй удар» — уважение к талантам и скромность, укрепляющие авторитет: несмотря на свою огромную власть и высочайшее положение, Марк Рич оставался доступным и всегда общался с сотрудниками компании на равных, относясь к ним с искренностью. Он никогда не носил дорогих швейцарских часов «Ролекс», а предпочитал недорогие японские часы «Сеико». Во время инспекций, если он обнаруживал, что какое-то оборудование сломалось, он сам брался за дело и вместе с работниками приводил его в порядок. Неудивительно, что сотрудники компании всегда в один голос восторженно отзывались о нём: «Совершенно не скажешь, что наш босс — влиятельная личность с месячным окладом в 3 миллиона долларов. Он никогда не выставляет себя выше других, всегда доступен и приветлив. У него есть свой неповторимый стиль работы, который позволяет ему без проблем ладить с подчинёнными, чего не скажешь о других предпринимателях».

«Третий стимул» — умелое маркетинговое решение с учётом ситуации: в связи с «нефтяным кризисом» в западном мире арабские страны, действуя в интересах своих народов, ввели эмбарго на поставки нефти в западные страны. В этих условиях он в полной мере использовал свои деловые связи с арабскими странами, благодаря чему нефтяной отдел «Компании братьев Филлипс» заключил с странами Ближнего Востока ряд взаимовыгодных контрактов, обеспе-

чив тем самым достаточные поставки нефти и искусно извлекая огромную прибыль в размере сотен миллионов, что внесло огромный вклад в процветание «Компании братьев Филлипс».

Впоследствии Марк Рич начал дело с нуля и с капиталом в 5 миллионов долларов основал «Фьючерсную компанию Марка Рича», зарегистрированную в швейцарском городе Цуг, положив тем самым начало своей полной чудес карьере в сфере фьючерсов. Благодаря 10 годам умелого управления и упорной работы «Фьючерсная компания Марка Рича» превратилась в «огромную фьючерсную империю», насчитывающую 40 представительств по всему миру, 1000 сотрудников, годовой оборот свыше 10 миллиардов долларов и торгующую такими товарами, как нефть, золото, алюминий, сера, медь, свинец, цинк, олово, железо и квасцы, — «грандиозную фьючерсную империю», причем только в США годовой объем фьючерсных торгов достигает 1 млрд долларов.

Dazhihui: Каждый из нас может стать миллиардером, как Марк Рич, но для этого нужно быть таким же скромным, бережливым и трудолюбивым, как он. Успех — это так просто, в нём нет никаких таинственных секретов, но сколько людей способны этого добиться?

17 лет судебных тяжб

В жизни мы используем закон так же, как на поле боя используют доспехи: он позволяет вам быть непобедимым и смело идти вперёд.

— «Талмуд»

Еврей Браустайн вместе со своим отцом Луисом основал компанию «Американская нефтяная компания». К 1930-м годам «Американская нефтяная компания» превратилась в одну из важных сил в бензиновой промышленности, создав довольно крупную общенациональную сеть автозаправочных станций, на долю которой приходилось около 5 % всех автозаправочных станций страны. Однако у «Американской нефтяной компании» был один серьезный недостаток — отсутствие собственной добычи и поставок сырой нефти, из-за чего ей приходилось закупать нефть у других нефтяных компаний.

Исходя из стратегических интересов развития компании, семья Браустайн договорилась с «Pan American Oil and Transport Company» о продаже половины «American Oil Company» этой компании, при этом «Pan American Oil» обязывалась поставлять «American Oil Company» сырую нефть.

Однако вскоре после вступления этого соглашения в силу сама «Pan-American Oil» перешла под контроль «Indiana Mobil Oil», и все, о чём договаривались ранее, оказалось напрасным. «Indiana Mobil Oil» заставила «Pan-American Oil» продавать всю добываемую сырую нефть компании «New Jersey Mobil Oil», которая, как раз, и была конкурентом «American Oil».

«Индиана-Мелл» повсеместно препятствовала деятельности «Американской нефтяной компании»: чтобы ограничить её производственные мощности, она даже не разрешила ей построить новые нефтеперерабатывающие установки. Это явно противоречило антимонопольному законодательству США, поэтому компания предложила «Американской нефтяной компании» сначала полностью объединиться с ней, а уже потом построить новый нефтеперерабатывающий комплекс. Однако после завершения переговоров по этому вопросу, в связи с Великой депрессией 1930-х годов и спадом в нефтяной отрасли, «Мобил» в Индиане нарушила свои обещания и отказалась от слияния, отложив этот вопрос в долгий ящик.

В этих условиях семья Браустайн обратилась в апелляционный суд с требованием отменить торговые ограничения. Можно себе представить, насколько сложно было небольшой компании противостоять нефтяной компании «Мобил», принадлежащей семье Рокфеллеров — одним из самых богатых в США. По словам некоторых наблюдателей, это была борьба, обречённая на поражение. Однако семья Браустайн не побоялась сильных мира сего и отстаивала свою правоту. Судебная тяжба длилась целых 17 лет и завершилась только в 1954 году,

когда компании «Американ Ойл» и «Пан-Американ Ойл» были полностью поглощены «Индиана-Мобил», и судебный процесс наконец-то подошел к концу.

С точки зрения конечного результата судебного разбирательства — слияния компаний — трудно сказать, выиграла ли семья Браустайн или проиграла, но это не имеет значения. Ведь самое главное — это то, что она показала предпринимателям: борьба в рамках закона не является признаком слабости. Более того, сильное правовое сознание позволило семье Браустайн беспрепятственно продвигаться по пути дальнейшего развития. В 1957 году семья Браустайн заняла 11-е место в списке самых богатых людей страны с состоянием от 100 до 200 миллионов долларов, став самой богатой еврейской семьей в США.

Великая мудрость: Эмерсон однажды сказал: «Когда мы действительно чувствуем растерянность, обиду или даже страдание, мы черпаем силу из своей уязвимости и пробуждаем в себе непредсказуемое и необыкновенно мощное чувство возмущения». Не проявляя ни унижения, ни высокомерия перед сильными мира сего, мы не только обретаем мужество, но и завоевываем уважение со стороны оппонентов.

Сочетание мягкости и твердости

В реальности немало людей, которые, как говорится, «не принимают добровольного, а принимают принудительное». Раз уж собеседник так охотно подвергается наказанию, почему бы не пойти ему навстречу?

——«Талмуд»

Ховард Хьюз был одним из самых богатых людей Америки, отличался эксцентричным характером и вспыльчивостью. Однажды он вел переговоры с авиастроительным заводом о массовой закупке самолетов. Хьюз заранее составил список из 34 требований, причем некоторые из них были обязательными к выполнению. Хьюз лично выступил на переговорах с авиастроительным заводом. Из-за его вспыльчивого характера и жесткой позиции собеседники были сильно возмущены, и атмосфера переговоров стала крайне конфликтной. Обе стороны настаивали на своих требованиях, не желая идти на уступки. Деспотичное поведение Хьюза довело собеседников до предела терпения, и переговоры зашли в тупик.

После этого Хьюз понял, что ему больше не удастся сесть за один стол переговоров с противоположной стороной, и осознал, что его характер не подходит для ведения таких деловых переговоров. Поэтому он назначил своим представителем человека с более мягким характером и хорошим умом, чтобы тот вел переговоры с представителями авиазавода. Он сказал своему представителю: «Если удастся добиться выполнения тех нескольких требований, без которых мы не можем обойтись, я буду доволен». Неожиданно для всех этот представитель уже после первого раунда переговоров добился выполнения 30 из 34 пунктов, перечисленных Хьюзом, в том числе, разумеется, и тех нескольких, которые были абсолютно необходимы. Хьюз с удивлением спросил своего представителя, каким «оружием» тот одержал победу в этих переговорах. Тот ответил: «Все очень просто: каждый раз, когда дело доходило до тупика, я спрашивал собеседника: „Вы действительно хотите решить этот вопрос со мной или предпочитаете, чтобы его решал с вами Говард Хьюз?“ В результате все без исключения соглашались на мои условия».

Этот остроумный ответ и был ключом к решению проблемы: на фоне предыдущего жесткого Ховарда Хьюза этот более мягкий представитель казался «добродушным», и дальнейшие переговоры, естественно, прошли гладко. Сочетание мягкости и жесткости преследовало единственную цель — добиться успеха в переговорах.

Есть ещё один известный пример, относящийся к периоду Гражданской войны в США: как только началась война, «оружейные магнаты» — семья Дюпонов — немедленно отправились в Вашингтон, заявили о своей лояльности правительству и тем самым получили огромное количество контрактов на поставку оружия. В то время в правительственных запасах не хватало индийского селитры, и президент Линкольн опасался, что Великобритания, возможно,

поддержит Юг и прекратит поставки селитры с рынка Восточной Индии. Линкольн потребовал от Рамота Дюпона из компании «Дюпон» монополизировать мировой рынок селитры от имени компании «Дюпон», предложив в качестве льготы разрешение на переработку этой селитры компанией «Дюпон». Рамот согласился.

В ноябре 1861 года молодой Рамот Дюпон прибыл в Англию и с помощью золотых слитков американского правительства на сумму 500 тысяч долларов скупил весь британский селитряный камень; оставалось только завершить погрузку, и судно могло отплыть в США. Но именно в этот момент возникли проблемы. Газета «Таймс» опубликовала статью, в которой выступала против отгрузки этого груза. Рамот не обратил на это внимания и ускорил погрузку. В этот момент к причалу подошёл британский таможенник, заявив, что хочет проверить документы грузоотправителя. Погрузка была немедленно остановлена. Ламотт, почувствовав неладное, любезно пригласил этого чиновника на обед и выведал у него, что приказ о задержании судна и введении эмбарго исходил от премьер-министра лорда Паммерстона. Ламотт немедленно вернулся в Вашингтон и в частном порядке посоветовал Линкольну пригрозить Великобритании войной; Линкольн согласился.

Через несколько недель он вернулся в Лондон и неоднократно просил о встрече с британским премьер-министром, но каждый раз получал отказ. Поняв, что так проблему не решить, однажды, ожидая аудиенции в доме № 10 на Даунинг-стрит, он внезапно вскочил со стула и, несмотря на попытки слуг его остановить, бросился прямо в кабинет премьер-министра. Там он предъявил премьер-министру ультиматум: либо дают селитру, либо начнется война. Премьер-министр пообещал принять решение по этому вопросу во второй половине дня, но Ламотт ответил, что это неприемлемо, и добавил, что, судя по всему, война неизбежна. Затем он в ярости удалился, оставив группу людей, которые смотрели друг на друга, не зная, что и делать. В тот же вечер премьер-министр лично пришёл за ним в отель и вручил ему паспорт. Так грузовое судно с миллионом фунтов селитры наконец отплыло. Это принесло семье Дюпонов огромную славу и колоссальную прибыль.

«Великая мудрость»: переговоры приобретают особую важность в условиях всё более ожесточённой деловой войны. Это настоящая схватка в ближнем бою, ожесточённая словесная перепалка, в которой ни одна из сторон не уступает ни на йоту. У обеих сторон только одна цель: максимизировать свои интересы. Такие действия, исходящие из собственных интересов и приводящие к, часто заставляют переговоры зайти в тупик, а сочетание мягких и жёстких методов, без сомнения, является эффективным подходом.

Глава 2. Золото повсюду

Займствование и зарабатывание денег

У денег нет фамилии, тем более нет резюме.

— «Талмуд»

Еврей Аарон, переехавший в Англию, начинал с подработок и на сбережённые небольшие суммы открыл небольшой бизнес. По мере расширения дела ему потребовались оборотные средства, и он был вынужден брать деньги в долг у ростовщиков или в банке. На собственном опыте он обнаружил, что цена займствования денег у других действительно слишком высока и зачастую практически не отличается от прибыли, получаемой от ведения бизнеса. Он подумал: раз уж он так усердно трудится, работая на банк, причём рискуя даже больше, чем банк, то выгоднее будет заняться ссудным делом самостоятельно.

Через несколько лет он начал заниматься кредитованием. Продолжая вести свой небольшой бизнес, он выделял часть капитала для ссуды тем, кто срочно нуждался в деньгах. Кроме того, он брал в банке деньги под относительно низкий процент и перекредитовывал их другим под более высокий процент, получая прибыль за счет разницы. Некоторые производители или частные лица, нуждавшиеся в деньгах на непредвиденные расходы, предпочитали брать ссуды под 20 % годовых; таким образом, ссуда в 100 фунтов стерлингов на один год приносила доходность 240 %, что было выгоднее, чем инвестиции в торговлю. Именно на этом способе заработка сосредоточился Аарон и быстро встал на путь к успеху.

Когда Аарон скончался в возрасте 63 лет, его состояние было одним из самых крупных в Британии того времени.

Великая мудрость: чтобы заработать деньги, нужно разрушить устоявшиеся предрассудки — таков урок, извлечённый евреями из опыта ведения бизнеса. Так же, как деньги не бывают «грязными» или «чистыми», евреи не делают различий между способами зарабатывания денег: если это приносит прибыль, позволяет заключить деловую сделку и получить деньги из ваших рук, то это можно делать.

Куча хлама

Пройдите ещё несколько шагов — и вы увидите больше пейзажей.

— «Талмуд»

Федеральное правительство приступило к реконструкции статуи Свободы, но в результате демонтажа старой статуи остались огромные горы отходов. Чтобы убрать эти отходы, федеральное правительство было вынуждено объявить открытый тендер. Однако прошло несколько месяцев, а на тендер никто не откликнулся. Дело в том, что в Нью-Йорке действуют строгие правила утилизации отходов, и малейшая оплошность может привести к судебному иску со стороны экологических организаций.

Еврей по имени Маккоул, путешествуя по Франции, услышал эту новость и немедленно прервал отпуск, чтобы прилететь в Нью-Йорк. Увидев горы медных блоков, винтов и деревянных отходов, нагроможденных у подножия Статуи Свободы, он сразу же подписал соглашение с правительственными органами. Когда новость об этом разнеслась, многие нью-йоркские транспортные компании втайне посмеивались, а его коллеги считали, что переработка отходов — дело, не приносящее ни пользы, ни прибыли, да и стоимость вторсырья весьма ограничена, поэтому этот шаг казался им несколько неразумным.

Пока все смеялись над ним, он уже приступил к работе: он собрал группу рабочих и организовал сортировку отходов: переплавил медь и отлил из неё миниатюрные статуэтки «Свободы»; из старого дерева изготовил постамент для статуи; из обрезков меди и алюминия сделал «ключи» для нью-йоркских площадей; даже пыль, сметенную с тела статуи «Свободы», он упаковал и продал цветочным магазинам.

В результате этот медный лом, обрезки и пыль, которые в глазах других были совершенно бесполезны, были проданы по цене, в несколько, а то и в десятки раз превышающей их первоначальную стоимость, причём спрос превысил предложение. Менее чем за три месяца он превратил эту кучу отходов в 3,5 миллиона долларов. Он даже продал один фунт меди за 3500 долларов, при этом цена за фунт меди выросла в 10 000 раз. В этот момент он стал председателем совета директоров компании «Маккоул».

Великая мудрость: мудрец, резая хлеб, десять раз примерит, прежде чем прикоснуться к ножу; а глупец, даже сделав десять надрезов, ни разу не примерит. Бизнесмену необходимо обладать проницательным взглядом, уметь предвидеть будущее, а не смотреть лишь на ближайшие несколько шагов — иначе он всегда будет идти вслед за другими, и убытки ему гарантированы.

На чьих деньгах зарабатывать

В бизнесе всегда нужно сосредотачиваться только на двух вещах: на женщинах и на речи. — «Талмуд»

В Лондоне один еврей по имени Эмерд открыл универмаг. Местоположение было весьма удачным, и каждый день мимо проходило много людей, но дела у Эмерда так и не пошли. Прошло уже два-три года с момента открытия, а в магазине по-прежнему было пусто. Глядя на проходящих мимо прохожих, Эмерд был очень подавлен.

После длительного наблюдения Эмерд обнаружил следующую закономерность: обычно магазин посещали в основном женщины — они составляли почти 80 % посетителей; мужчины, которые изредка заглядывали в магазин, в большинстве случаев сопровождали своих жен, редко делая покупки самостоятельно. Чем больше он об этом думал, тем больше ему казалось, что его направление бизнеса было неверным. Вспомнив о правиле, которое он когда-то слышал, что евреи предпочитают вести бизнес, ориентированный на женщин, он невольно упрекнул себя: ведь именно женщины являются основной потребительской группой, а он сам сосредоточился на нерентабельном бизнесе — разве это не отдаляет его от прибыли? Поэтому Эмерд решительно постановил ограничить целевую аудиторию своего универмага исключительно женщинами.

В результате он задействовал всю торговую площадь, заполнив её исключительно товарами для женщин. Однако проницательный Эмерд на этот раз придумал хитрость: он разделил обычное рабочее время на две части. Днём он выставлял товары, интересующие домохозяек: ткани, нижнее бельё, повседневную одежду, изделия ручной работы, кухонные принадлежности и другие предметы повседневного спроса. Вечером же магазин превращался в модный бутик, наполняясь энергичной атмосферой, чтобы привлечь молодых женщин. Таким образом, его стратегия охватила женщин с наибольшей покупательной способностью.

Особенно в отношении молодых модниц Эмерд, можно сказать, не пожалел усилий: одних только носочков, которые так любят девушки, у него было представлено множество видов, а нижнее бельё, мини-юбки, аксессуары и духи закупались в стилях и с узорами, нравящимися молодежи. Все, что нравится и нужно молодым женщинам, что может вызвать у них желание купить, он старался удовлетворить и выставлял на видных местах на прилавках. Он даже хвастался перед другими: «Здесь у меня есть всё, что нравится молодым девушкам!»

Самое удивительное, что он импортировал из США самые модные модели и провел хитроумную рекламную кампанию: «В нашем магазине есть новейшее женское нижнее бельё, которое сейчас в моде по всему миру, и я гарантирую, что в нём вы будете выглядеть молодо и красиво». Вскоре весть о том, что в магазине Эмерда есть самое модное в мире нижнее бельё, разлетелась как лесной пожар, и множество женщин действительно примчались туда, как ветер, чтобы поспешить купить его. Люди не могли понять, в чём же секрет, и один за другим обращались к Эмерду за разъяснениями. Тот громко смеялся: «На самом деле я просто сделал это нижнее бельё ещё более сексуальным!»

Магазин Эмерда стал излюбленным местом женщин, и вскоре сеть его торговых точек насчитывала уже более 100 магазинов, принося ему огромную прибыль за счёт женщин.

Глубокая мудрость: в этом мире мужчины зарабатывают деньги, а женщины их тратят — евреи давно знают эту истину. Поэтому, если хочешь заработать, сначала нужно заполучить деньги, которые находятся в руках женщин. В бизнесе необходимо усвоить один принцип: только покорив сердце женщины, можно добиться успеха в делах.

История джинсов

Я видел под солнцем, что судьба всех людей зависит от случая.

— «Талмуд»

В 50-х годах XIX века в Калифорнии разразилась золотая лихорадка. Когда молодой еврей Левай Страус услышал об этом и поспешил туда, было уже слишком поздно: добыча золота из песка подходила к концу. Он взял с собой большой рулон денима, намереваясь продать его торговцам, изготавливающим палатки, чтобы заработать немного денег в качестве стартового капитала. Однако, прибыв на место, он обнаружил, что людям не нужны палатки, а нужны прочные и износостойкие брюки, поскольку они целыми днями имели дело с грязью и водой, и брюки изнашивались очень быстро. Так появились первые в мире джинсы.

Позже Левай Страус прикрепил к карманам брюк медные пуговицы, чтобы усилить их прочность. После этого Левай Страус начал массовое производство этих необычных брюк, которые пользовались огромным спросом, что побудило других производителей одежды подражать ему. Однако компания Левая Страуса всегда оставалась лидером рынка, ежегодно продавая около 1 миллиона таких брюк с оборотом в 50 миллионов долларов.

Похоже, в бизнесе действительно существует удача. Когда Левай Страус шил брюки из этой твидовой ткани, он вряд ли мог представить, что брюки из этой ткани станут называться «джинсами», и тем более не мог предположить, что эти джинсы станут причиной революции в моде, а в 1960-х годах будут пользоваться огромной популярностью и станут одеждой, наиболее ярко отражающей дух той эпохи бунтарства.

«Великая мудрость»: Что это такое? Это и есть удача. В бизнесе бывает удача, но не каждому она улыбается. Так кто же может рассчитывать на удачу, или, иначе говоря, кому она принадлежит? Она благоволит только тем, кто готов, кто имеет амбиции и обладает необычайной выносливостью.

В поисках своего золота

Жизнь полна богатства: если вы умеете его обнаруживать, то богатство непременно потечет рекой.

— «Талмуд»

С тех пор как пошли слухи о том, что кто-то, прогуливаясь по берегу реки Савен, случайно нашел золото, сюда стали съезжаться золотоискатели со всех концов света. Все они мечтали стать богачами, поэтому обыскали всё русло реки и даже выкопали в нём множество больших ям, надеясь таким образом найти ещё больше золота. Действительно, некоторым это удалось, но другие, не найдя ничего, были вынуждены уезжать разочарованными.

Но были и те, кто не хотел сдаваться, — они остались здесь и продолжили поиски. Еврей по имени Питер Фретт был одним из них. Он купил у реки участок земли, который никому не был нужен, и в одиночестве молча трудился. В поисках золота он вложил в этот участок все свои сбережения. Он усердно трудился несколько месяцев, пока земля не превратилась в одну сплошную яму, и в конце концов разочаровался — он перерыл весь участок, но не увидел ни крупицы золота.

Через шесть месяцев у него почти не осталось денег даже на хлеб. Поэтому он решил уехать отсюда и искать заработок в другом месте.

За ночь перед его отъездом пошел проливной дождь, который не прекращался три дня и три ночи. Когда дождь наконец прекратился, Питер вышел из своей хижины и заметил, что

земля перед ним выглядит иначе, чем раньше: ямы и неровности были размыты водой, а на рыхлой почве выросла зеленая, пушистая трава.

«Здесь я не нашёл золота, — сказал Питер, как будто что-то поняв, — но земля здесь плодородная, я могу выращивать на ней цветы и продавать их в городе богатым людям. Они наверняка купят цветы, чтобы украсить свои роскошные гостиные. Если так и будет, то я наверняка заработаю много денег и однажды сам стану богатым...»

Питер словно увидел своё будущее, мило приуныл губами и сказал: «Да, я не уйду, я буду сажать цветы!»

Итак, он остался. Питер вложил много сил в выращивание рассады, и вскоре поле зацвело красивыми и яркими разноцветными цветами.

Он отвозил их в город на продажу, и богачи не переставали восхищаться: «О, какие прекрасные цветы! Мы никогда не видели таких красивых и ярких цветов». Они с удовольствием платили небольшие суммы за цветы Питера, чтобы сделать свои дома ещё более роскошными.

Пять лет спустя Питер наконец осуществил свою мечту — стал богачом.

«Я единственный, кто нашёл настоящее золото!» — часто с нескрываемой гордостью говорил он людям. «Другие, найдя здесь золото, уезжают далеко, а моё „золото“ находится в этой земле, и только честный человек может добыть его своим трудом».

Глубокая мудрость: золото есть повсюду в жизни. Многим из нас не хватает не самого золота, а глаз, способных его обнаружить. Если мы будем искать его с душой, развивать его умом и управлять им руками, золото всегда будет принадлежать вам.

Ассоциации, вызванные маленькой креветкой

Не жалуйтесь на то, что бог богатства не благословил вас. А жаловались ли вы когда-нибудь на свою невнимательность?

— «Талмуд»

Еврейский купец Битти случайно увидел на рынке декоративных мелких креветок, которые жили в щелях между камнями и выглядели очень красиво. Говорят, что эти креветки с самого раннего возраста привыкают жить парами в щелях между камнями и, повзрослев, проводят там всю свою жизнь. Рыбаки, учитывая эту особенность, после вылова размещают их парами в обработанные и наполненные водой щели и продают в качестве декоративных питомцев.

У Битти сразу же возникла ассоциация: эти маленькие креветки имеют кроткий и милый характер, а также отличаются верностью своему партнеру до конца жизни — разве это не символ неизменной и преданной любви? Битти глубоко почувствовал, что это станет уникальным и очень перспективным товаром. После некоторого планирования он открыл магазин свадебных подарков, специализирующийся на продаже этих креветок.

Тщательно продуманный сувенир с парой креветок представлял собой изящный стеклянный аквариум, в котором размещался искусственный камень, служащий «домом» для пары креветок; его украшали подводные растения и наполняли чистой водой, благодаря чему креветки жили в нём очень уютно. В целом сувенир выглядел очень изысканно и благородно. К каждому экземпляру Битти прилагал краткую инструкцию, в которой трогательно и правдоподобно описывал историю верности и совместной жизни этих маленьких креветок до самой старости, что побуждало молодожёнов массово покупать их. Многие пожилые супружеские пары также приобретали этих символических, красивых и милых маленьких питомцев, чтобы любоваться ими и хранить в качестве памятного сувенира.

Вскоре продукция с креветками стала самым продаваемым сувениром, и всего за несколько лет Бетти разбогатела.

Da Zhihui: Нестандартный образ мышления определяет способ зарабатывания денег у предпринимателя. Если вы хотите зарабатывать деньги и зарабатывать больше других, вам

нужно активно искать то, чем другие не занимаются и чего другие не делают — в этом и заключается проницательность успешного предпринимателя.

Совет стоимостью 50 000 долларов

Для любой проблемы есть решение, главное — найти суть проблемы.

— «Талмуд»

В Израиле есть компания, производящая зубную пасту. Её продукция отличается высоким качеством, имеет изысканную упаковку и пользуется большой популярностью у потребителей, благодаря чему годовой оборот компании растёт с каждым годом.

Данные показывают, что в течение первых десяти лет годовой рост оборота составлял 10–20 %, что привело совет директоров в восторг.

Однако в последующие несколько лет рост приостановился, и ежемесячные показатели оставались неизменными.

Совет директоров, недовольный такими результатами, созвал общенациональное совещание руководителей высшего звена для обсуждения мер по исправлению ситуации.

Во время совещания один молодой менеджер встал и обратился к совету директоров со словами: «У меня в руках листок бумаги с предложением. Если вы хотите воспользоваться моим предложением, вы должны дополнительно заплатить мне 50 тысяч долларов!»

Генеральный директор, услышав это, очень рассердился и сказал: «Я каждый месяц плачу вам зарплату, а также выплачиваю дивиденды и премии. Теперь я пригласил вас на совещание, чтобы обсудить проблему, а вы ещё требуете 50 000 долларов. Разве это не перебор?»

«Господин президент, пожалуйста, не поймите меня неправильно. Если мое предложение не сработает, вы можете его выбросить и не платить ни цента», — пояснил молодой менеджер.

«Хорошо!» — сказал президент, взял листок, прочитал его и тут же выписал молодому менеджеру чек на 50 000 долларов.

На листе бумаги было написано всего одно предложение: «Увеличить диаметр отверстия в существующих тюбиках зубной пасты на 1 миллиметр».

Генеральный директор немедленно отдал распоряжение заменить упаковку на новую.

Представьте себе: если каждое утро каждый потребитель будет выдавливать зубную пасту из тюбика, отверстие которого стало на 1 миллиметр шире, то насколько увеличится ежедневный расход зубной пасты?

Это решение привело к тому, что в последующем году оборот компании вырос на 30 %.

Важный урок: в бизнесе, если хочешь зарабатывать деньги, очень важна сообразительность. Не стоит постоянно пытаться извлечь выгоду за счёт клиентов — только начав с себя, можно взять инициативу в свои руки. То же самое касается и всех остальных дел.

Продавец Тони

Даже в самой скромной работе нужно находить радость жизни.

— «Талмуд»

Тони — еврей, недавно приехавший в Лондон и мечтающий добиться здесь успеха. Однако его наивные представления и низкий уровень мотивации к работе привели к тому, что, сменив здесь несколько рабочих мест подряд, он ни на одном из них не смог задержаться надолго — его всегда увольняли через короткое время.

В результате, сильно разочарованный Тони решил вернуться на родину и заняться своим прежним ремеслом — торговлей рыбой. Но как раз когда он уже собирался уезжать, ему неожиданно предложили работу продавца щеток. Получив эту нелегко добытую работу, Тони почувствовал к ней безмерную признательность и воодушевление, и, естественно, приступил к ней с гораздо большим усердием, чем к предыдущим. Такого прилива энтузиазма он еще не испытывал, и поэтому постепенно полюбил эту работу.

В процессе продажи щеток Тони вел приятные беседы со многими клиентами, и его коммуникабельность постепенно проявилась в работе: многие клиенты стали его друзьями. Видя,

как с каждым днём растут его показатели, Тони был воодушевлён и вкладывал в работу ещё больше энтузиазма.

Так, за несколько лет у Тони накопилось достаточно средств, и в конце концов он открыл собственную торговую компанию, став известным лондонским предпринимателем.

Когда позже Тони спросили о секрете его успеха, он ответил так: «Успех приходит от того, что ты находишь удовольствие в работе и вкладываешь в неё вдвойне больше энтузиазма. Если мы способны с полной отдачей выполнять самую обыденную работу, мы можем стать самыми искусными мастерами; если же мы относимся с равнодушием к самой благородной работе, мы останемся всего лишь посредственными ремесленниками. По-настоящему талантливый человек способен испытывать высшее счастье в процессе работы».

Великая мудрость: каким бы скромным ни было ваше занятие, вы должны подходить к нему с духом художника и с предельной страстью; тогда вы сможете вырваться из посредственности и скромности, избавиться от ощущения тяжёлого труда и превратить свою работу в удовольствие. Человек, работающий с таким настроем, не будет чувствовать тяготы труда, каким бы ни было его занятие.

Выполняй свои обязанности

Только если ты будешь работать с полной самоотдачей, ты сможешь получить от этого достойное вознаграждение.

— «Талмуд»

Еврей по происхождению Арлетт был рядовым сотрудником американской компании «Стандарт Ойл». Подписываясь в любой ситуации, он не забывал добавлять рекламный слоган компании — «Стандарт Ойл — 4 доллара за бочку». Впоследствии клиенты и друзья просто дали ему прозвище «4 доллара за бочку», и со временем все перестали называть его по имени.

Узнав об этом, руководитель компании Рокфеллер вызвал Арлейта и спросил: «Все называют тебя по прозвищу «4 доллара за бочку», почему ты не злишься?»

Аллайт улыбнулся и ответил: «Разве рекламный слоган нашей компании не „4 доллара за бочку“? Каждый раз, когда меня так называют, это бесплатная реклама для компании, так почему же мне злиться на них? На самом деле я должен быть им благодарен!»

Услышав это, Рокфеллер с глубоким впечатлением сказал: «Таких людей, как ты, которые всегда помнят о необходимости рекламировать компанию, действительно мало. Нашей компании нужны именно такие сотрудники, как ты».

Спустя несколько лет, когда Рокфеллер ушел с поста председателя совета директоров, Альретт занял его место. Главной причиной его продвижения по службе было то, что он всегда и во всём думал о благе компании, даже если речь шла о самой незначительной мелочи.

Рокфеллер однажды сказал: «Я добился успеха именно потому, что обращал внимание на мелочи, которые другие часто упускают из виду. Поэтому не стоит постоянно расстраиваться из-за того, что тебе не удалось совершить что-то грандиозное. На самом деле, если ты будешь усердно выполнять каждую мелочь, которая попадается тебе на пути, именно это и станет основой твоего успеха».

«Великая мудрость»: возможности равны для всех, подобно мягкой пластилиновой массе, из которой можно слепить любую форму по своему усмотрению. Поэтому в повседневной жизни, если вы будете добросовестно выполнять каждое дело, пусть даже самое незначительное, возможности обязательно принесут вам успех.

Обмен билетов

Жизнь — это вызов, и смелость бросить вызов невозможному принесет вам самые неожиданные результаты.

— «Талмуд»

Англичанин Джек и еврей Майк собирались уехать на заработки. Джек купил билет до Нью-Йорка, а Майк — до Бостона. Придя на вокзал, они поинтересовались и узнали, что ньюй-

оркцы очень холодны и даже за то, что покажут дорогу, хотят взять деньги; а бостонцы особенно простые люди, которые с большим сочувствием относятся к тем, кто ночует на улице.

Джек подумал: «Все-таки Бостон лучше — даже если не заработаешь, то и не умрешь с голоду». К счастью, поезд еще не прибыл, иначе он бы действительно попал в беду.

Майк подумал: «Все-таки Нью-Йорк лучше — там можно заработать даже за то, что покажешь дорогу. Хорошо, что я еще не сел в поезд, иначе действительно упустил бы шанс разбогатеть».

В конце концов, оба встретились в кассе: Джек уехал в Бостон, а Майк — в Нью-Йорк.

Джек обнаружил, что здесь действительно хорошо. В первый месяц после приезда он ничего не делал, но, к удивлению, не остался голодным. В холле банка можно было пить воду бесплатно, а в крупных торговых центрах — бесплатно пробовать угощения, предлагаемые на дегустацию.

Майк обнаружил, что в Нью-Йорке можно разбогатеть где угодно. Достаточно придумать способ и приложить немного усилий, чтобы обеспечить себе безбедную жизнь. Опираясь на привязанность и знание земли, присущие сельскому жителю, на следующий день он наполнил 10 мешков песком и листьями и, под видом «почвы для цветочных горшков», стал продавать их ньюйоркцам, которые никогда не видели земли, но любят цветы. В тот день он шесть раз съездил в пригород и обратно, заработав чистыми 50 долларов. Через год он, благодаря «почве для цветочных горшков», стал владельцем небольшого магазина.

В ходе многолетних блужданий по улицам и переулкам он сделал ещё одно открытие: у некоторых магазинов фасады были блестящими, а вывески — грязными. Поинтересовавшись, он узнал, что это результат того, что клининговые компании занимались только мытьём зданий, но не вывесок. Он немедленно воспользовался этой возможностью, купил лестницу, ведра и тряпки и открыл клининговую компанию, специализирующуюся на чистке вывесок. Сегодня в его компании работает более 150 сотрудников, а бизнес расширился на несколько соседних городов.

Вскоре Майк отправился на поезде в Бостон в туристическую поездку. У дороги к нему протянул руку проситель, собирающий мусор. Когда их взгляды встретились, оба замерли: пять лет назад они однажды обменялись билетами.

Глубокая мудрость: одна и та же жизнь, разные результаты! Не жалуйтесь на то, что родились не в то время, и тем более не жалуйтесь на несправедливость Бога — у всех равные возможности. Только тот, кто осмеливается искать, создавать и умеет воспользоваться шансом, может изменить свою жизнь.

Зарабатывайте на гражданстве

Если вы сможете воспользоваться каждой возможностью заработать, богатство будет следовать за вами.

— «Талмуд»

Семья Сваровски — старинный австрийский род, из поколения в поколение занимающийся производством украшений с искусственными бриллиантами. В конце Второй мировой войны Австрия была оккупирована союзными войсками, и французские военные власти намеревались конфисковать компанию «Сваровски» на том основании, что во время войны она принимала заказы от нацистской Германии и производила для немецкой армии военное снаряжение, в том числе бинокли.

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.