

ДО БОГАТСТВА

66 УРОКОВ О ТОМ, С ЧЕГО
НАЧИНАЛИ ВЕЛИКИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ



ВИКТОР КРОСС

Виктор Кросс

До богатства. 66 уроков о том, с чего начинали великие предприниматели

<https://litres.ru/74532467>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вам обычно показывают богатых людей после победы. Эта книга показывает их до нее: бедными, униженными, растерянными, упрямыми, ошибающимися, просящими помощи, рискующими и начинающими заново. 66 уроков разбирают не глянецовый успех, а путь к нему, когда еще нет капитала, статуса и гарантий. Здесь предприниматели терпят поражения, берут в долг, меняют направление, учатся, спорят, уступают, держат слово и продолжают действовать, когда со стороны все выглядит безнадежно. Книга выбивает главное оправдание: будто великие начинали с преимуществ, которых нет у вас. Нет. У многих сначала были только характер, наблюдательность и готовность сделать следующий шаг. Если вы стоите в начале пути и боитесь, что старт слишком слабый, начните с этих 66 историй.

Содержание

Предисловие	5
Урок первый Все они когда-то были бедными	10
Урок второй Все они когда-то страдали	25
Урок 3 Они все когда-то этим занимались	33
Урок четвёртый Все они когда-то терпели поражение	41
1. Генеральный директор Ли не умер, он просто плавает в воде	41
Урок 5 Все они когда-то плакали	52
1. Одно яйцо заставило меня плакать	52
Урок шестой Им всем когда-то было тяжело	60
Урок седьмой Все они когда-то заблуждались	67
1. Ваша судьба не связана с богатством и славой	67
Урок восьмой Все они когда-то жаловались	76
1. Возможно, ты — рыба без плавника	76
Урок девятый Они все когда-то учились	82
Урок десятый Они все когда-то играли	88
Урок 11 Все они когда-то что-то подбирали	94
1. Я могу помочь тебе избавиться от шелка	94
Урок двенадцатый Все они когда-то начинали	105
1. «Кто уронит флаг, тому я дам блин»	105
Урок 13 Они все когда-то видели	114

Виктор Кросс

До богатства. 66 уроков о том, с чего начинали великие предприниматели

Предисловие

Деньги — слово, от которого невозможно уйти, слово, вызывающее бурные эмоции, понятие, вызывающее беспомощность.

Для китайцев, проникнутых 5000-летней цивилизацией, деньги, или, иначе говоря, богатство, никогда не были нашей конечной целью. Считать деньги ничтожеством, отбрасывать богатство и почести, как старую обувь, — вот то высшее состояние, к которому стремятся бесчисленные сердца нашего народа. Под влиянием этого мы, даже не считая деньги «источником всех зол», как некоторые категоричные философы, все же часто говорим о них, как будто прикрывая лицо рукой. Словно тот, кто громко воскликнет: «Мне нужны деньги, я люблю деньги!», сразу же понизится на одну ступень в глазах окружающих.

На самом деле в этом нет никакой необходимости. Ко-

личество денег и высота личности вовсе не противоречат друг другу. Даже такие высоконравственные люди, как поэт Восточной Цзинь Тао Юаньмин, которых многие считают духовными ориентирами и которые «не склоняли спину ради пяти ду ми», с самого начала не были настроены против денег и не питали ненависти к богатству и почестям. Если бы обстоятельства позволяли им честно и открыто принять деньги и обрести богатство, они, возможно, не стали бы прятаться у подножия отдалённых и изолированных Южных гор, любуясь хризантемами. Для Тао Юаньмина жизнь в деревне была не счастьем, а вынужденностью, печалью.

Но есть и более печальное. Более 2100 лет назад Сыма Цзянь в своём великом произведении «Исторические записи» с грустью заметил:

«Люди в этом мире, если у другого человека денег в десять раз больше, чем у них, они подсознательно начинают кланяться и унижаться, говорить тихо и смиренно; если в сто раз больше — они начинают без причины бояться этого человека, независимо от того, прав он или нет, и абсолютно теряют уверенность в себе; а если еще больше, то они добровольно становятся рабами и слугами, открывая рот словами «господин», «госпожа», а закрывая — «молодой господин», «молодая госпожа»... («Все люди, записанные в реестре, если богатство другого в десять раз превышает их собственное, то они унижаются перед ним; в сто раз — боятся его; в тысячу раз — становятся его подневольными; в десять тысяч

раз — слугами; такова природа вещей.»)

Сыма Цзянь не был литератором, он не мог без причины впадать в уныние. Его теория выдерживает проверку, к тому же в ней заложен горький опыт — он сам оказался в трагической ситуации, когда был вынужден подвергнуться стерилизации только потому, что не смог собрать достаточную сумму залога.

Продолжая проследивать ход истории, мы обнаруживаем, что даже Конфуций, которого почитают как «святого», никогда не проводил чёткой границы между собой и деньгами. Он однажды сказал: если богатство и высокое положение можно достичь честным путём, то я готов заниматься даже такой работой, как погоня за колесницей; но если для этого приходится «опускаться ниже своего достоинства», то я лучше займусь тем, что мне нравится! («Если богатство и славу можно обрести, то я готов даже стать кучером; если же их нельзя обрести, то я буду заниматься тем, что мне нравится.»)

Если обратить взор на наше время, то, несмотря на все его недостатки и проблемы, на мое недовольство, твое недовольство, его недовольство... оно, без сомнения, гораздо более прогрессивно и многообещающе, чем эпоха наших предков. Независимо от того, называешь ли ты это стремлением к богатству и почестям, зарабатыванием денег или самореализацией, деньги предоставляют нам гораздо больше возможностей, платформ и перспектив. Вокруг нас и в СМИ бесчис-

ленное количество успешных людей уже давно доказали это.

Просто этот мир не может быть заполнен одними миллионерами. В любое время миллионеры остаются редким явлением, а в обществе неизбежно будет относительное большинство бедных, находящихся на нижних ступенях пирамиды. Жизнь без денег тяжела: сияющие деньги постоянно отражают теплоту и холодность человеческих отношений, изменчивость мира; они всегда раздражают нас в самые уязвимые моменты, всегда приходят не тогда, когда нам этого хочется; они ослепляют многих и гасят страсть у многих. Зависть, ревность, ненависть, пустота, одиночество и холод — всё это без перерыва мучает простых людей, которые с виду выглядят прилично, но на самом деле не выдерживают этого бремени. Из-за отсутствия денег, из-за того, что мы сыты по горло жизнью в бедности, видя богатых людей, мы, в чьих жилах течет кровь и в чьих генах заложено убеждение «беда не в том, что мало, а в том, что неравномерно», испытываем необоснованное раздражение и считаем эти нездоровые мысли и чувства нормальной реакцией на неравномерное распределение богатства в обществе.

Конечно, в обществе есть паразиты, безжалостные коммерсанты и коварные интриганы, а некоторые из наших соотечественников, первыми разбогатевших, становятся всё более безнравственными — например, спекулянты на рынке недвижимости. Но разве мы не должны признать: большинство богатых людей избавились от ярлыка бедности благода-

ря своим усилиям и уму? Или, если вам так больше нравится, можно сказать, что в них нет ничего особенного, просто им повезло, они все просто смелые и дерзкие, а у глупых людей своя удача. Люди часто делят современную молодежь на «детей богачей» и «детей бедняков», но на самом деле, сколько дней китайцы уже наелись досыта? Не нужно уходить далеко в прошлое — когда-то все мы были детьми бедняков. Сегодняшние богатые в своё время были настолько бедны, что молодые люди, не знавшие нищеты, даже представить себе этого не могут. Так что с этого момента будьте смелее, старайтесь больше, будьте гибче и выносливее — и ваше будущее станет столь же невообразимым. А если посмотреть с другой стороны, какая польза от жалоб и ненависти к богатым? Если в кармане нет денег, то их и не будет.

В общем, как писатель, происходящий из далеко не богатой семьи и пока не сломленный жизнью, я обязательно постараюсь передать вам как можно больше позитивной энергии! На самом деле, я не обладаю глубокими знаниями и не могу писать что-то слишком сложное, я могу только подбодрить вас, чтобы вы с хорошим настроением шли по пути к богатству. Но я верю, что этого вполне достаточно.

Урок первый Все они когда-то были бедными

1. До окончания старшей школы я ни разу не носил рубашки

Генеральный директор Huawei Жэнь Чжэнфэй в статье «Мои отец и мать» писал:

«В подростковом возрасте, когда я жил с родителями, самым ярким воспоминанием остался тот тяжёлый период, когда мы переживали три года стихийных бедствий. Сегодня, когда я об этом вспоминаю, всё как будто перед глазами. Нас было семеро братьев и сестёр, вместе с родителями — девять человек. Мы жили исключительно на скромную зарплату родителей, других источников дохода не было. Жизнь и без того была очень тяжелой, а дети с каждым днем росли, одежда становилась все короче, к тому же всем нужно было учиться — расходы были огромны. Каждый семестр за обучение каждого из нас нужно было платить по 2–3 юаня, и когда наступало время оплаты, мама каждый раз впадала в отчаяние. По сравнению с семьями, которым с трудом удавалось покрыть основные жизненные нужды за счет зарплаты, у нашей семьи было гораздо тяжелее. Я часто видел, как в конце месяца мама ходила по соседям, прося одолжить 3–5 юаней, чтобы пережить голодные дни, и зачастую, обойдя несколько

домов, так и не получала ничего. До самого окончания старшей школы я ни разу не носил рубашки. Один одноклассник, увидев, что в такую жаркую погоду я хожу в толстой куртке, посоветовал мне попросить у мамы рубашку, но я не осмелился — я знал, что это невозможно. Когда я поступил в университет, мама подарила мне сразу две рубашки, и мне ## хотелось плакать, потому что, если у меня будет рубашка, моим младшим братьям и сестрам станет ещё тяжелее. В то время в нашей семье 2–3 человека делили одно одеяло, а под изношенным простынем лежала солома. Когда во время «Культурной революции» бунтовщики проводили обыск в нашем доме, они думали, что семья высокопоставленного интеллигента, директора профессионально-технического училища, должна быть невероятно богатой, но в итоге были просто ошеломлены. Уехать в университет, взяв с собой одеяло, было ещё сложнее, потому что в то время действовали нормы на ткани и хлопок: в самый скудный год каждому выдавали всего 0 5 метров ткани. У нас не было простыни, и мама подобрала несколько старых, выброшенных выпускниками, простыней, зашила их, выстирала — и эта простыня сопровождала меня в Чунцине на протяжении пяти лет моей студенческой жизни.

«В нашей семье тогда при каждом приёме пищи действовала строгая система распределения еды — система нормирования, сдерживающая аппетиты всех, чтобы гарантировать выживание каждого. Если бы не это, один или два из

моих младших братьев и сестёр не дожили бы до сегодняшнего дня. Я по-настоящему понимаю, что значит «выжить».

«Когда я учился в выпускном классе и готовился к вступительным экзаменам, иногда, повторяя уроки дома, я так сильно голодал, что смешивал рисовые отруби с овощами и жарил на сковороде. Папа несколько раз заставлял меня за этим и очень переживал. На самом деле в то время мы были настолько бедны, что у нас не было даже шкафа, который можно было бы запереть на ключ. Зерно хранилось в глиняных кувшинах, и я не смел просто взять горсть, иначе один или два из моих младших братьев и сестер не дожили бы до сегодняшнего дня. В последние три месяца мама часто утром давала мне маленький кукурузный лепешек, чтобы я мог спокойно готовиться к экзаменам. То, что я поступил в университет, во многом благодаря этим маленьким лепешкам... Эти маленькие кукурузные лепешки были выклянены у родителей и младших братьев и сестёр, и я не знаю, как отплатить им за это.

«В 1967 году, когда в Чунцине шли ожесточённые вооружённые столкновения, я ехал домой, прицепившись к поезду. Поскольку у меня не было билета, меня избили в поезде члены шанхайской «команды мятежников». Я сказал, что готов доплатить за билет, но они не согласились и силой вытолкнули меня из поезда. Меня избили и сотрудники вокзала. Добираясь домой, я не осмелился сойти прямо в городе, где работали родители, а сошёл на предыдущей стан-

ции Цинтайпо и прошёл пешком более десяти ли до дома. Вернувшись домой глубокой ночью, родители, увидев меня, не успели даже проявить сочувствие, а сразу же велели мне уехать ранним утром, опасаясь, что, если об этом узнают, это может повлечь за собой неприятности и повлиять на мою будущую карьеру. Отец снял со себя пару старых кожаных туфель и отдал их мне. На следующее утро я уехал. Перед отъездом отец сказал мне несколько слов: «Помни: знание — это сила. Даже если другие не учатся, ты должен учиться, не следуй за толпой». ««Когда у тебя появится возможность, помогай младшим братьям и сестрам». Неся на себе эту тяжёлую ответственность, я в условиях Чунцина, где вокруг свистели пули и разрывались снаряды, дважды проработал от корки до корки сборник задач по высшей математике Фань Инчуаня, изучил много логики и философии, а также самостоятельно освоил три иностранных языка, достигнув к тому времени уровня, позволявшего читать университетские учебники... В те годы я носил отцовские кожаные туфли, не задумываясь о том, что отец тогда выполнял тяжёлую физическую работу — в грязи и воде, в холоде и сырости, — и ему эти туфли были нужнее, чем мне. Сейчас, вспоминая об этом, я чувствую, что был слишком эгоистичен.

«В октябре 1976 года Центральный комитет одним махом разгромил „Четвёрку“, и мы обрели свободу и освобождение. Я вдруг стал „выскочкой“, удостоенной награды. Во вре-

мя „Культурной революции“, как бы я ни старался, все возможности проявить себя и получить награды оставались для меня недоступными. В коллективе, которым я руководил, солдаты почти каждый год массово получали награды третьей и второй степени, а также коллективные награды второй степени, но только я, как руководитель, ни разу не был отмечен. Я уже привык к спокойной жизни, в которой я не заслуживал наград, и именно это сформировало мой сегодняшний психологический настрой, при котором я не стремлюсь к почестям. После разгрома «четвёрки» жизнь перевернулась с ног на голову: поскольку я дважды восполнял пробелы в государственной сфере и имел технические изобретения, отвечавшие потребностям того времени, я внезапно стал «передовым бойцом, заслуженным деятелем»... Награды от вооружённых сил и местных властей обрушились на меня лавиной. Но я так и не смог проникнуться этим, и многие награды за меня забирали другие, а я затем раздавал их всем.

«Перейдя на гражданскую службу, я не мог приспособиться к рыночной экономике и не умел ею управлять. Сначала я работал менеджером в одной электронной компании, но потерпел неудачу и даже был обманут. Позже, не найдя другого места работы, я был вынужден основать компанию «Хуавей». Первые годы существования «Хуавей» прошли в чрезвычайно тяжелых и лишенных удобств условиях. В то время родители и племянник жили со мной в маленькой комнате площадью чуть больше десяти квадратных метров, а готови-

ли еду на балконе. Они везде беспокоились обо мне и жили очень экономно. Они откладывали деньги, говоря, что это для того, чтобы помочь мне в будущем (по словам сестры, за два месяца до смерти мать еще говорила ей, что у нее есть несколько десятков тысяч юаней, которые она откладывает, чтобы помочь брату, ведь ему не может вечно везти). Когда мать попала под машину, у неё с собой было всего несколько десятков юаней, и она не имела при себе никаких документов, поэтому её доставили в скорую помощь как «неизвестную». Только во время обеда сестра и её муж заметили, что она не вернулась, и, разыскав её повсюду, узнали, что она попала в аварию. Как же жалко родительское сердце — насколько чист дух матери). В то время в Гуандуне продавали рыбу и креветок, и мёртвые экземпляры были очень дешевыми. Родители специально покупали мёртвую рыбу и мёртвых креветок, говоря, что они даже свежее, чем на материке! Вечером она выходила за продуктами и арбузами, потому что нераспроданные овощи продавались дешевле...»

·Пословицы о богатстве·

Не бойтесь несправедливости мира, бойтесь психологического дисбаланса.

Знание — это Бо Ло, а Бо Ло — это ты сам.

.....2. Если есть мертвая рыба, я точно не куплю живую

Основатель «New Oriental» Юй Миньхун считается «самым богатым учителем во всем Китае». На стене его кабинета висит увеличенная фотография: на заросшем сорняками

участке стоят два полуразрушенных, готовых рухнуть дома с черепичной крышей. Это родная деревня Юй Миньхуна в уезде Цзяньинь провинции Цзянсу.

В 1978 году Юй Миньхун впервые провалил вступительные экзамены в университет. Дома он кормил свиней, возделывал землю и водил трактор. В это время он осознал, что не может всю жизнь возделывать землю и быть крестьянином, поэтому решил начать всё сначала. Но и на следующий год, сдав экзамены вновь, он по-прежнему не поступил. В том же году в уезде организовали курсы по иностранным языкам, и, поступив на них, Юй Миньхун почувствовал себя как в раю: теперь он мог целый день посвящать учебе и читать при свете лампы.

В 1980 году Юй Миньхун наконец поступил на факультет западных языков Пекинского университета. Позже он написал в своём блоге: «...Твоё нынешнее положение не определяет твоё будущее. В Китае есть старая поговорка: „Нож не заточится, если его не точить; человек не станет полезным, если его не закалить“». Во время учебы в Пекинском университете я испытал особенно много ударов судьбы. Прежде всего, это было неравенство в социальном положении: среди моих однокурсников были сыновья министров и дочери университетских профессоров, а я был сыном крестьянина, который поступил в Пекинский университет только с третьей попытки, придя туда в одежде с большими заплатками и с носилками на плечах.

Наш учитель физкультуры на уроках никогда не называл меня по имени, а всегда обращался к тому «с большими заплатками»: «Сделай это движение...» Ты понимаешь, что никогда не сможешь догнать их по уровню жизни: даже если бы они остановились и всю жизнь ничего не делали, у них всё равно было бы больше, чем у тебя. Например, на первом курсе университета сына того министра каждую пятницу забирал домой водитель на «Мерседесе 280». Представь, в то время мы не могли себе позволить даже велосипед, а он ездил на «Мерседесе 280» — какое это было ощущение. Ты чувствовал, что твоя жизнь практически закончилась. Но мы должны помнить одну истину: жизнь всегда движется вперёд, нам предстоит пройти весь этот путь, и единственное, что ты можешь сделать, — это упорно идти вперёд. Поэтому я очень горжусь тем, что, будучи сыном крестьянина, я поступил в Пекинский университет и в конце концов дошёл до того, что есть сегодня».

У Юй Миньхуна есть известная фраза: «Этот мир озаряет не солнечный свет, а улыбки девушек». Однажды в своей речи он с присущим ему юмором пошутил: «В то время в нашем классе было 50 учеников — ровно по 25 мальчиков и девочек. Сначала я был очень взволнован, услышав это число, но не ожидал, что ни одна из девушек в нашем классе даже не взглянет на меня как следует. В 2001 году у нас состоялась встреча всего класса, и все съехались со всех концов света. Оглянувшись назад, все вдруг обнаружили: как

же тот довольно ничтожный, плохо говорящий на мандаринском, никому не известный парень из нашего класса стал самым выдающимся из всех? В этот момент девушки из класса с энтузиазмом подошли ко мне, пожали мне руку и пожалели, что тогда не сделали первый шаг...»

Юй Миньхун с умилением заметил: «...Кто же не хочет быть богатым? Раньше я каждый день мечтал о богатстве. Когда я учился в Пекинском университете и жил с женой, не имея средств даже на покупку живой рыбы, невозможно было не думать о деньгах. Самое большое изменение в жизни — это не то, что у меня стало не 1 миллион, а 10 миллионов юаней, а то, что на рынке я стал покупать не мертвую рыбу, а живую (потому что, когда я ещё ничтожеством был, я готовил еду, а моя жена работала в более отдалённом месте, и когда она возвращалась с работы, было уже семь часов вечера. Я вырос у реки, а моя жена — у моря, поэтому мы оба любим рыбу). В то время живая рыба на продуктовом рынке стоила 5 юаней за цзинь, а мертвая — всего 1 юань за цзинь, так что я, конечно же, покупал только мертвую рыбу, а не живую».

Позже в Китае разгорелся бум на обучение за границей, и, глядя на то, как однокурсники один за другим уезжают за границу, у Юй Миньхуна тоже зародилась мысль об обучении за границей. Однако из-за невысокой успеваемости в учебе и ужесточения политики США в отношении китайских студентов его мечта об обучении за границей в конеч-

ном итоге развеялась, а вместе с ней ушли четыре года жизни и все сбережения. Чтобы заработать на жизнь и в будущем самостоятельно оплатить обучение за границей, он начал подрабатывать преподавателем. Спустя некоторое время он собрал нескольких однокурсников и, используя репутацию университета, самовольно организовал курсы подготовки. Когда об этом стало известно руководству университета, он подвергся громкому и несправедливому наказанию. «Пекинский университет дал мне пинок. Тогда я был полон обиды, а сейчас — полн благодарности», — вспоминает Юй Миньхун. «Если бы я продолжал просто прозябать, то сейчас, возможно, был бы доцентом на факультете английского языка Пекинского университета».

Спустя два года после ухода из Пекинского университета Юй Миньхун открыл свой собственный учебный центр в маленьком домике площадью 10 квадратных метров, в котором дуло и протекала крыша. Известный журналист и писатель Лу Юэган в книге «Восточная карета» так описывает Юй Миньхуна и его «Новый Восток»: он арендовал домик в Второй начальной школе Чжунгуаньцзуня под класс, поставил снаружи стол и стул — и «Учебный центр английского языка Университета Востока» был официально открыт. В первый день пришли двое студентов. Увидев такую громкую вывеску «Отдел подготовки по английскому языку Университета Востока», но обнаружив там только супругов Юй Миньхун, потрепанный стол, потрепанный стул и потрепанный домик,

а в реестре записей — ни одной записи и ни души, студенты были полны сомнений. Увидев это, Юй Миньхун поспешил «продать» себя, словно уличный шарлатан: благодаря своему красноречию он уговорил обоих студентов оставить деньги. Супруги только-только начали радоваться, как студенты вернулись. Им стало не по себе, и они потребовали вернуть деньги...

Юй Миньхун рассказал, что изначально он основал «Новый Восток» лишь для того, чтобы выжить и зарабатывать каждый день хоть немного денег. Как мужчина, которому скоро исполнится тридцать лет — возраст, когда человек должен «стоять на ногах», — он не мог себе позволить даже купить любимую книгу, не мог купить жене приличное платье, у всей семьи не было крыши над головой, о «пустых стенах» и речи не было, и ему самому казалось, что ему стыдно жить на этом свете. Юй Миньхун сказал: «Я и не думал, что «Новый Восток» сможет вырасти с 13 учащихся до 1,75 миллиона. На самом деле об этом не обязательно задумываться — просто нужно упорно идти вперёд».

·Мудрые слова о богатстве·

Жизнь неравноправна, и ты должен к этому приспособливаться.

Сначала измени судьбу, а потом улучшай жизнь.

.....3. Чтобы мама больше не продавала кровь

Детство г-на Чэнь Хуайдэ, председателя совета директоров компании «Юэлан Интернэшнл Электрон Коммерс»,

пришлось на период «десятилетней катастрофы». Когда ему было 4 года, его отца обвинили в том, что он «реакционный интеллектуал», и посадили в тюрьму на целых восемь лет. Вся тяжесть содержания семьи из пяти человек легла на плечи матери. Эта великая женщина, чтобы дети могли наесться досыта, снова и снова, несмотря на слабое здоровье, тащилась в больницу, чтобы сдавать кровь. Маленький Чэнь Хуайдэ видел это и страдал от боли в сердце. Слезы на глазах он поклялся: когда вырастет, обязательно заработает много денег, чтобы маме больше не приходилось сдавать кровь.

Несмотря на это, голод для маленького Чэнь Хуайдэ оставался обычным явлением. В самый тяжёлый период он не ел ни крупички в течение четырёх дней и четырёх ночей. Позднее, он даже бродил по вокзалам и автостанциям в поисках остатков еды.

Бедность часто сопровождается унижениями. В первый день в школе Чэнь Хуайдэ был избит до крови несколькими одноклассниками из «благополучных семей». Из-за связи с отцом его учеба вскоре была вынужденно прервана... Те дни, о которых не хочется вспоминать, навсегда запечатлелись в памяти Чэнь Хуайдэ и сформировали его характер — неукротимый и не склонный легко сдаваться.

В 1984 году Чэнь Хуайдэ, имея при себе 400 юаней, с трудом накопленных семьёй, переступил порог Шэньчжэньского университета; после оформления документов о зачислении и покупки талонов на питание у него осталось всего 50

юаней. Поскольку в средней школе он часто помогал родителям ходить по улицам и продавать сельскохозяйственную продукцию, Чэнь Хуайдэ сразу же заметил возможность для бизнеса: однажды, проходя мимо фотоателье рядом с кампусом, он случайно услышал, как один из однокурсников говорил, что проявка и печать одной фотографии стоят 5 юаней 5 фэней, и ему вдруг вспомнилось, что в его родном городе Гуанчжоу проявка и печать одной фотографии стоят всего 2 юаня 2 фэня. Разве разница в 3 юаня 3 фэна не была отличной возможностью для бизнеса? Он предложил владельцу фотоателье: «Каждую пятницу я буду отвозить ваши фотопленки в Гуанчжоу на проявку, а в воскресенье привозить обратно готовые фотографии. Вам нужно будет платить мне всего 3 юаня 5 фэнов за каждую фотографию». Владелец просчитал: ему не нужно было ничего делать самому, а чистая прибыль составляла 2 цзяо за каждую фотографию — почему бы и нет? Они сразу же договорились. Впоследствии Чэнь Хуайдэ связался с фотолабораторией, которую открыл отец одного из его одноклассников, и расширил свой бизнес. В результате уже в первый месяц он заработал более 8000 юаней!

В дальнейшем Чэнь Хуайдэ продолжал заниматься своим «бизнесом по проявке и печати», одновременно присматриваясь за другими возможностями для заработка. Однажды он заметил, что торговец, оптом продававший электронные часы в одном из торговых центров, при распаковке това-

ра всегда выбрасывал бракованные экземпляры. Он поднял один из них, принес домой и, изучив его, обнаружил, что большинство этих так называемых бракованных часов на самом деле можно было починить. Тогда он обратился к продавцу и выразил желание выкупить эти бракованные часы. В итоге он купил 50 000 бракованных часов по цене 1 юань 5 фэней за штуку, а затем мобилизовал всех однокурсников, чтобы те в свободное время занимались их ремонтом. Под руководством Чэнь Хуайдэ студенты могли починить один час всего за несколько минут. На этой сделке Чэнь Хуайдэ заработал несколько сотен тысяч юаней.

Вскоре Чэнь Хуайдэ обратил внимание на два полузаброшенных торговых центра на территории кампуса. Набравшись смелости, он обратился к ректору с просьбой взять их в аренду, предлагая платить университету 3000 юаней в месяц. Ректор уже давно слышал о его подвигах и разрешил ему «попробовать». Это «попробовать» оказалось удачным: в том же году Чэнь Хуайдэ получил чистую прибыль в несколько миллионов юаней. Затем он открыл компанию по оказанию услуг студентам и неуклонно расширял и укреплял её. К моменту окончания университета он уже владел активами на сумму более 60 миллионов юаней!

·Пословица о богатстве·

Страдания — это благословение в маске. Будь огнём зимой, а не снежком.

Нет вечно бедных людей, есть только те, кто вечно закры-

вает на это глаза.

Урок второй Все они когда-то страдали

1. Что такого в том, чтобы фотограф сфотографировал тебя?

Американский нефтяной магнат Джон Рокфеллер был первым миллиардером в истории человечества. Уже более 150 лет, когда речь заходит о Рокфеллере и его семье, люди в первую очередь вспоминают о богатстве, сопоставимом с богатством целой страны.

Однако в молодости этот супермиллиардер тоже был бедным парнем: он подрабатывал на ферме, получая 4 цента в час. Однажды, когда Рокфеллер прополывал картофельное поле, он встретил красивую девушку, и они быстро влюбились друг в друга. К сожалению, спустя всего несколько дней эта чистая любовь оборвалась — мать девушки категорически запретила дочери продолжать общаться с «этим деревенщиной, от которого пахнет картошкой».

Спустя несколько десятилетий Рокфеллер в одном из писем домой поделился с сыном, младшим Рокфеллером, ещё одним воспоминанием из юности:

«Сын мой, ты, возможно, помнишь, что я всегда бережно хранил групповую фотографию своих одноклассников из средней школы. На ней меня нет — там только дети из бо-

гательных семей. Прошло несколько десятилетий, но я по-прежнему храню эту фотографию и сохраняю в памяти сцену, в которой она была сделана».

«Это было одним днём, погода была хорошая, и учитель сказал нам, что придёт фотограф, чтобы сфотографировать учеников во время урока. Меня фотографировали и раньше, но очень редко — для ребенка из бедной семьи фотография была роскошью. Как только фотограф появился, я сразу начал представлять себе, как это будет — улыбаться побольше, вести себя естественно, выглядеть круто, — и даже представил, как бегу домой и, словно сообщая радостную новость, говорю маме: «Мама, меня сфотографировали! Это был профессиональный фотограф, просто супер!»

«Я с восторгом смотрел на того фотографа, который наклонился, чтобы выбрать ракурс, надеясь, что он поскорее запечатлеет меня в кадр. Но я разочаровался. Этот фотограф, похоже, был эстетом: он выпрямился, указал на меня пальцем и сказал моему учителю: „Не могли бы вы попросить этого ученика встать со своего места? Он одет слишком убого“.

«Я был маленьким учеником, который умел только подчиняться учителю. Я не мог сопротивляться, мне оставалось только молча встать, чтобы создать красивый фон для тех богато одетых детей из обеспеченных семей. В тот момент я почувствовал, как у меня загорелось лицо. Но я не рассердился, не стал жалеть себя и тем более не стал в душе винить

родителей за то, что они не позволили мне одеться прилично — ведь на самом деле они уже сделали всё, что могли, чтобы я получил хорошее образование. Наблюдая за съемкой, которую направлял тот фотограф, я в душе сжал кулаки и торжественно поклялся себе: «Однажды ты станешь самым богатым человеком в мире! Что значит, когда тебя сфотографирует какой-то фотограф! Твоя гордость — это когда тебя нарисует самый известный художник в мире! Мой сын, та клятва, которую я дал тогда, уже стала реальностью! В моих глазах значение слова «оскорбление» изменилось: оно больше не является острым клинком, лишаящим меня достоинства, а превратилось в мощную движущую силу, словно бушующее море, подталкивающую меня вперед, побуждающую стремиться ко всему прекрасному. Если сказать, что именно тот фотограф вдохновил бедного мальчика стать самым богатым человеком в мире, то это, пожалуй, не будет преувеличением».

·Пословицы о богатстве·

Даже иностранцы смотрят на людей свысока.

Оскорбление — это движущая сила, а стимул — это дар.

.....2. Чувства требуют материального удовлетворения

Ли Сяохуа, председатель совета директоров гонконгской инвестиционной группы «Хуада», стал первым жителем материкового Китая, обзаведшимся суперкаром Ferrari высшего класса; его путь к успеху овеян легендами.

В 1978 году Ли Сяохуа вернулся из «Северной пустоши»

в Пекин, о котором он мечтал днём и ночью. Сразу после возвращения в город он топил котлы, присматривал за складом, работал грузчиком, и, наконец, нашёл постоянную работу посудомойщика в столовой одного из государственных учреждений. Еще в «Большом Северном Пустоши» Ли Сяохуа влюбился в красивую девушку из числа «интеллигентной молодежи» из Пекина. Устроившись на работу, первым делом Ли Сяохуа отправился на встречу с той девушкой, о которой он мечтал днём и ночью. В доме девушки её мать резко спросила его: «Есть ли у тебя какие-то навыки?» Ли Сяохуа ответил: «Я умею водить трактор». Мать ответила, что это не считается навыком, и спросила о его семейном происхождении. Ли Сяохуа сказал: «Я просто обычный рабочий». Мать продолжила: «А у тебя есть деньги?» Получив отрицательный ответ, она сказала: «Тогда у тебя нет ничего — у тебя нет условий, чтобы жениться на моей дочери».

Неудача в любви заставила Ли Сяохуа понять одну истину: для отношений нужны материальные средства! Именно в этот момент один из его одноклассников, служивших в армии в Гуандуне, рассказал ему, что в Гуандуне много кассет, магнитофонов, часов и прочего, привезенных китайцами из-за границы, и если он поможет их продать, то сможет заработать деньги. Однако его первые шаги в бизнесе принесли ему не потоки золота, а приговор к трём годам исправительно-трудового лагеря. После освобождения этот не сдающийся человек снова одолжил у других 400 юаней и вновь от-

правился на юг, в Гуанчжоу. На одной из выставок «Гуанчжоу» он увидел автомат по продаже прохладительных напитков американского производства.

Поняв, что эта машина будет «нести прибыль», он поинтересовался ценой, но, к его удивлению, ему ответили, что товара нет в наличии. Он поспешил найти менеджера, сначала завязал с ним разговор, чтобы наладить контакт, потом подружился с ним, угостил его и подарил несколько пачек сигарет известной марки, и в конце концов потратил все свои сбережения, чтобы купить этот автомат. Тем летом он привез эту машину на побережье в Бэйдайхэ, нашел нескольких местных жителей и сказал: «Это новинка, в Китае только одна такая. Если вы согласны, вы предоставляете площадку, персонал и оформляете лицензию на ведение бизнеса, а я предоставляю оборудование. Прибыль делим пополам». В результате тем летом туристы выстраивались в очереди перед этой новинкой, чтобы поскорее выпить напиток, и он получил чистую прибыль в размере более ста тысяч юаней.

Как только лето закончилось, он передал автомат своему партнеру. Все считали, что он сошёл с ума от денег. Но кто бы мог подумать, что следующим летом на пляжах Бэйдайхэ внезапно появилось более сотни автоматов с прохладительными напитками, а Ли Сяохуа к тому времени уже вступил в сотрудничество с местным домом культуры и открыл первый в регионе видеозал. На этот раз его заведение снова было переполнено посетителями. Однажды зрители, рвущиеся

купить билеты, даже сломали большую железную перекладину у входа в видеозал! Билеты, стоившие по одному юаню, некоторые из первых «спекулянтов» взвинтили до десяти юаней за штуку.

Случайно он познакомился с одним пенсионером-руководителем, который посоветовал ему, пока он молод, побольше учиться, и тогда он уехал учиться в Японию. Во время пребывания в Японии он одновременно учился и изучал рынки Китая и Японии, готовясь к международной торговле!

Средство для роста волос «101» господина Чжао Чжангуана вновь принесло ему успех. Чтобы получить эксклюзивные права на дистрибуцию в Японии, он с самого начала подарил партнеру автомобиль «Ниссан» и большой микроавтобус; его щедрость и глубокая человечность мгновенно позволили ему обойти бесчисленное количество конкурентов. Говорят, что в пик популярности «Чжангуан 101» в Японии его грузовики приходилось охранять вооружёнными полицейскими с автоматами, иначе дистрибьюторы бы их разграбили! Небольшой «Чжангуан 101» принёс ему состояние в размере более 100 миллионов юаней.

·Афоризм о богатстве·

Любовь — это надстройка. История «Лиан Шаньбо и Чжу Интай» трогает сердца именно потому, что в этом мире так мало настоящей любви.

В успехе нет легенд, есть только постоянные испытания и победы.

.....3. Я бы никогда не обратила внимания на такого обычного мужчину, как ты

Пиво «Харро» — известный бренд из Брюсселя, столицы Бельгии. Директор по продажам этой пивоварни Линь Да был еще наивным юношей, когда только пришел на работу. В то время он, хотя и был невзрачным и не имел ни гроша за душой, с большой уверенностью влюбился в одну очень замечательную девушку из коллектива. В День святого Валентина Линда нашел подходящий момент и подарил девушке букет цветов, символизирующий любовь, но она резко отвергла его, сказав: «Я никогда не обращаю внимания на такого обычного мужчину, как ты!»

Опечаленный Линь Да решил сделать что-то «необычное». В то время пивоварня «Харро», как и любовные дела Линь Да, вызвала беспокойство: из-за отсутствия средств на рекламу продажи пива стремительно падали, а директор завода отказывался снимать телерекламу. На самом деле он сам не мог выделить огромные средства на рекламу. Долго раздумывая, Линда решил осуществить это «необычное дело»: он убедил директора и, взяв кредит, взял на себя управление сбытом продукции завода.

Как же повысить продажи пива «Харро»? Линда думал об этом днём и ночью, не находя себе места. Однажды вечером он долго бродил по площади Жюльена в центре Брюсселя, надеясь найти какой-нибудь выход. Площадь Жюльена была построена в честь маленького героя Жюльена, спасшего го-

род, погасив фитиль мочой; бронзовая статуя в центре площади изображает именно тот момент, когда Жюльен мочится на фитиль. Конечно, «моча», вытекающая из статуи, — это не настоящая моча, а чистая водопроводная вода. Вдруг Линь Да поднял голову и случайно заметил, что на площади группа озорных детей собирает «мочу» из статуи в пустые бутылки из-под минеральной воды и обливает друг друга. У Линь Да сразу же появилась идея.

На следующее утро прохожие с удивлением обнаружили, что за одну ночь «моча» Юлиана превратилась в пиво золотистого цвета с пенной шапкой, а на большом рекламном щите рядом красовалась надпись «Бесплатная дегустация пива Наго». Новость разлетелась как лесной пожар: один рассказал десятую, десятая — сотне, и многие горожане прибежали к статуе из дома с мисками, чашами, ведрами и кастрюлями, выстроившись в длинную очередь за бесплатным пивом. Не желая оставаться в стороне, телеканалы, газеты и радиостанции поспешили осветить это событие, и Линь Да, вложив всего несколько тонн пива и не потратив ни цента на рекламу, сделал пиво «Харро» известным местным брендом.

·Пословица о богатстве·

«Необычный человек» — это, по сути, богатый, влиятельный, талантливый, успешный человек и т. д.

Смелость + ум + деньги = необычность.

.....

Урок 3 Они все когда-то ЭТИМ занимались

1. Ты — босс, почему бы не заняться чем-нибудь по своему усмотрению?

В 80-е годы XX века один молодой человек в Шэньчжэне занимался перевалкой кормов: он доставлял из Северо-Востока сырье, такое как кукуруза, а затем продавал его крупным кормоперерабатывающим заводам. Каждый раз, когда груз прибывал на станцию, он немедленно мчался на грузовой вокзал и нанимал сельскохозяйственных рабочих для погрузки и разгрузки мешков с кукурузой. Помимо того, что он руководил погрузкой, он сам также брался за мешки с кукурузой. Со временем люди стали удивляться и спрашивали его: «Ты же босс, почему бы тебе не заняться чем-нибудь другим, зачем тебе вместе с мигрантами таскать мешки?»

Он лишь слегка улыбался и ничего не отвечал, потому что на самом деле не мог объяснить причину — в душе просто было сильное желание работать. Именно благодаря этой невероятной энергии его бизнес по продаже кормов становился всё больше и больше. Сбыт уже не был проблемой, но ограниченные транспортные возможности стали «узким местом», сдерживающим развитие бизнеса. В то время вагоны были чрезвычайно востребованы, и тот, кто мог добыть лиш-

ний вагон, практически гарантированно зарабатывал деньги. Чтобы получить внеплановые квоты, он взял две пачки сигарет марки «Сань-У» и постучался в дверь дома начальника грузового вокзала. Не успел он открыть рот, как начальник первым заговорил: ««Ты пришёл просить вагон, да?» Такая прямолинейность начальника сильно удивила его, и он мог только кивнуть: «Да, да, вы могли бы выделить мне два внеплановых вагона?» «Забери сигареты обратно, завтра приходи ко мне в кабинет!» — сказал ему начальник. По дороге домой он не переставал ругать себя за бесполезность: он успел сказать всего одну фразу и его уже выгнали — возможно, подарок был слишком скромным.

На следующее утро, когда он, собрав всю свою смелость, пришёл в кабинет начальника, тот радушно поприветствовал его: «Молодой человек, я тебя давно знаю, ты даже не догадываешься?» «Это же наша вторая встреча, а начальник меня уже давно знает?» — пробормотал он про себя. «Я столько лет работаю на грузовом вокзале, но видел только одного владельца компании, перевозящей мешки с товаром, — это ты. Мне показалось, что ты очень хочешь добиться успеха, и я всегда хотел тебе помочь. Не ожидал, что ты сам ко мне придешь». Громкий смех начальника наконец-то снял с него груз с души.

Этим молодым человеком был Ван Ши, ставший впоследствии председателем совета директоров компании Vanke. В своей автобиографии «Путь и мечты» он так описал этот слу-

чай: «Благодаря этому я понял одну истину: в коммерческом обществе деньги не всемогущи, за деньги нельзя купить уважение и честь. Тот директор просто оценил моё отношение к делу и готовность терпеть лишения, поэтому и согласился помочь мне безвозмездно».

·Пословицы о богатстве·

Действуйте, и благодетель будет наблюдать за вами неподалеку.

Стремитесь, боритесь, дарите подарки, но не давайте взятки.

.....2. Если другие работают 8 часов, я работаю 16

Ли Ка-син в детстве потерял отца и в 14 лет бросил школу, чтобы начать самостоятельную жизнь. Его первой работой была должность официанта в чайном доме. Чтобы быть первым, кто приходит на работу, он всегда переводил будильник на 15 минут вперед. И по сей день часы Ли Ка-сина идут на 5 минут впереди обычного времени.

В 17 лет Ли Ка-син устроился продавцом на завод по производству металлоизделий, каждый день ходя по улицам и переулкам, в основном продавая маленькие железные ведра. В то время в компании было всего 7 продавцов, и Ли Ка-син был самым молодым и наименее опытным. Остальные были опытными ветеранами, имевшими собственную базу постоянных клиентов. Это была конкуренция, в которой все стартовали не с одной линии, но Ли Ка-син не хотел проигрывать никому. Он про себя поставил перед собой цель: через

три месяца работать так же хорошо, как и остальные; через полгода — превзойти их! Каждый день он бегал по городу с большой сумкой за спиной, без остановки ходил по улицам и переулкам в поисках клиентов. После некоторого времени его объем продаж значительно превзошел показатели всех остальных продавцов, достигнув в какой-то момент уровня, в семь раз превышающего показатели второго места! Через год Ли Ка-син стал менеджером отдела, а через два года — генеральным директором. Вспоминая те времена, Ли Ка-син говорил: «Вначале у меня не было другого выхода, кроме как компенсировать недостатки усердием. Если другие работали по 8 часов, я работал по 16».

Позже один журналист спросил Ли Ка-сена о секрете его успеха, и тот рассказал ему одну историю: на одном из семинаров, посвящённом секретам продаж, журналист спросил японского «бога продаж» Хару Иппея о секретах его мастерства. Хару Иппей тут же снял обувь и носки, пригласил задавшего вопрос журналиста на сцену и сказал: «Пожалуйста, потрогайте мои ступни». Журналист, выполнив просьбу, с удивлением воскликнул: «У вас на подошвах такие толстые мозоли!» Хара Иппей ответил: «Потому что я прохожу больше, чем другие, и бегаю чаще, чем другие». Закончив рассказ, Ли Ка-чэн с улыбкой сказал: «Я не имею права позволить вам потрогать мои подошвы. Но могу сказать вам, что у меня на подошвах тоже очень толстые мозоли».

·Афоризмы о богатстве·

Небеса вознаграждают трудолюбие, а не ропот; в жизни нет никакой «линии старта».

Пощупай свой карман, пощупай свои ступни.

.....3. Давайте действовать, действовать по-настоящему

Однажды журналист спросил основателя группы «Ван-сян» Лу Гуанцю: «Вас зовут Гуанцю. Вы с детства мечтали стать предпринимателем и завоевать мировую славу?» Лу Гуанцю, услышав это, радостно улыбнулся: «Нет! Имя мне дал отец. Помню, в детстве я мечтал стать тем или иным человеком, но ни разу не думал о том, чтобы стать предпринимателем. Я занялся бизнесом, потому что меня заставили».

Еще в 1969 году Лу Гуанцю начал свой путь в предпринимательстве. В качестве первого бизнеса Лу Гуанцю взял в долг деньги и открыл завод по переработке риса и муки, но эта маленькая мастерская, в которую он вкладывал столько надежд, проработала всего несколько дней, после чего была принудительно закрыта за отсутствие законной лицензии и названа «незаконным, полуподпольным предприятием», а оборудование было продано с аукциона по низкой цене. Чтобы погасить долги, он продал три старых дома своей семьи.

Позже Лу Гуанцю открыл мастерскую по ремонту сельскохозяйственной техники под предлогом совместного предприятия с местными властями. В начале работы мастерской стояли две основные проблемы. Во-первых, в то время наблюдался острый дефицит ресурсов — не хватало всего. Сварочные электроды, пыльные полотна, сверла было негде

купить, а сырье добыть было крайне сложно. Не имея стали, они ходили по улицам и переулкам, собирая металлолом, и покупали сталь на пунктах приёма вторсырья. Не было угля — они ходили на вокзал и собирали куски угля и золу, высыпающиеся из вагонов. Во-вторых, в то время создание сельских и поселковых предприятий все еще считалось «пропагандой капитализма» и подвергалось дискриминации.

Чтобы купить авиабилет, нужно было предъявить справку на уровне провинции. Поехать в вагоне с спальными местами было вообще невозможно. Однажды Лу Гуанцюй вез людей в Ланьчжоу на выставку автозапчастей, и по дороге у него возник спор с группой людей из-за мест. Кондуктор подошел к Лу Гуанцю и спросил: «Вы член партии?» Тот ответил, что нет, на что кондуктор заявил: «Если не член партии, значит, вы преступник». Его продержали под стражей вплоть до прибытия в Ланьчжоу. Еще одна история: однажды Лу Гуанцю с группой людей и грузом направился прямо на одну из общенациональных выставок-ярмарок автозапчастей, но в итоге их выгнали.

Дело в том, что в то время, кроме государственных заводов, другим предприятиям вход был категорически запрещен. Но это не озадачило Лу Гуанцю: «Если нас не пускают, мы разложимся снаружи!» Он велел разложить привезенную продукцию (в основном автомобильные карданные шарниры) на брезенте, заполнив им всю площадь, и одновременно послал людей внутрь (на выставку) «собирать разведдан-

ные». Разузнав, что покупатели и продавцы ведут упорные переговоры о цене и ни одна из сторон не хочет уступать, Лу Гуанцюй немедленно принял решение: снизить цену на 20%! Сказав это, он сразу же вывесил объявление о снижении цен. Одинаковое качество, но другая цена — почему бы покупателям не купить? Вечером того же дня Лу Гуанцюй и его коллеги подсчитали в гостинице, что объем заказов достиг 2,1 миллиона юаней!

Лу Гуанцю создал чудо в деловом мире Китая и даже всего мира: за 40 лет ведения бизнеса его компания ни разу не понесла убытков! Лу Гуанцю говорит: «Мы работаем, действительно работаем! Кузнечные работы, резка, диспетчеризация, контроль качества... — всем этим занимаюсь я. Однажды я заболел острым гепатитом с желтухой, был совершенно измотан, пошел в больницу на приём, но даже на велосипеде ехать не мог. После обследования в больнице мне сказали, что я должен лежать в постели, но я выбросил больничный лист и продолжил работать как обычно. Мне не хотелось есть ничего, кроме соленых овощей. В то время в нашей столовой стояли четыре больших бочки с солеными овощами, и я один съел их все. Так я работал не покладая рук два месяца, ни дня не отдыхая, и постоянно обливался холодным потом. Позже я подумал: если бы я не выводил токсины таким образом, потяя, а послушался врача и лежал в постели, я, возможно, уже давно умер бы... Если ты делаешь что-то с полной самоотдачей, ответственностью и усердием,

если другие работают 5 дней в неделю, а ты не отдыхаешь 365 дней в году, если другие празднуют Новый год, а ты продолжаешь трудиться, ты обязательно добьешься успеха».

·Афоризмы о богатстве·

Величие выковывается терпением, а успех — трудом.

Жаловаться на судьбу и винить других — это тупик, а пассивность и пессимизм ведут к гибели.

Урок четвёртый Все они когда-то терпели поражение

1. Генеральный директор Ли не умер, он просто плавает в воде

Президент группы «Тяньши» Ли Цзиньюань с детства был человеком, не знающим покоя. В 14 лет, будучи сыном семьи со средним достатком, он без согласия отца самовольно бросил школу и устроился на работу на Северо-Китайском нефтяном месторождении. В 20 лет Ли Цзиньюань уже стал одним из руководителей нефтяного месторождения. Впоследствии он поочерёдно занимал должности директора завода по производству пластмасс и комбикормов, занимался недвижимостью, производил оборудование для химической чистки, открыл мукомольный завод, торговал часами, одеждой, овечьей кожей и зерном, а также открыл торговую компанию.

В 1993 году Ли Цзиньюань покинул родной город Цанчжоу и переехал в Уцин (Тяньцзинь), вложил все свои сбережения и смело взял кредит в размере 12 миллионов юаней, намереваясь наладить производство пищевой добавки под названием «Гуцзянь». Однако после вложения сырья стои-

мостью в несколько миллионов юаней с конвейера не сошла ни одна коробка продукции. Оказалось, что патент на «Гуцзянь», за который он заплатил 800 тысяч юаней, был совершенно несовершенным. Когда он попытался разыскать изобретателя, тот уже исчез без следа.

12 миллионов юаней улетучились, не оставив и следа. Ли Цзиньюань ходил с хмурым лицом, не произносил ни слова и с утра до вечера без остановки курил. Сотрудники, считавшие его своим братом, не могли не беспокоиться за него; один из руководителей завода даже специально втайне поручил охранникам: «Следите за действиями и передвижениями генерального директора Ли, при любой необычной ситуации немедленно докладывайте».

Однажды ночью, чуть позже двух часов ночи, один из охранников во время обхода внезапно обнаружил, что Ли Цзиньюань, который целый день курил в кабинете, исчез, но свет в комнате по-прежнему горел! Охранник сразу понял: «Произошло что-то неладное!» — и бросился бежать, чтобы позвать руководство завода. В этот момент подбежал ещё один охранник и сказал, что только что видел, как генеральный директор Ли открыл дверь и, несмотря на холодный ветер, направился к большой луже за пределами заводской территории! У всех сердца замерли, и все в панике натянули на себя одежду и помчались к той большой луже, расположенной в одном хуали от территории завода.

Когда все добежали до берега этой большого лужи, где по-

что не бывало людей, колыхалась высохшая трава и которая идеально подходила для самоубийства через утопление, они увидели, что в ней действительно была чёрная тень. У всех не переставали течь слёзы, а некоторые даже громко плакали. Только один беззаботный молодой парень лет двадцати не плакал и не кричал, а пристально вглядывался в чёрную тень в воде. Посмотрев на него некоторое время, он заметил, что эта тёмная фигура не похожа на тело, всплывшее на поверхность после утопления, а ритмично двигается. Парень восторженно воскликнул: «Генеральный директор Ли не умер, он плавает в воде!» Все вытерли слёзы и пристально посмотрели — и действительно, тёмная фигура плавала в воде.

Темная тень оказалась Ли Цзиньюанем. Все хором позвал его на берег и упрекнули: «Посреди зимы, зачем ты залез в водоем?»

Ли Цзиньюань, одеваясь, ответил: «Разве не говорил Председатель Мао: „Мы должны закаляться в бурях и волнах“? Сейчас наше предприятие столкнулось с трудностями. Чтобы преодолеть их, мы должны закалить свою волю. Только с крепкой волей мы не дадим себя запугать нынешними трудностями. Поэтому я и пошел поплавать в яме зимой».

·Пословицы о богатстве·

Неудача — мать успеха, она не раз даст тебе пощечину.

Непросто потерпеть неудачу, а ещё сложнее — потерпеть сокрушительное поражение. Самый неудачник — тот, кто ни

разу в жизни не потерпел поражения.

.....2. Лю Лаоэр, ты действительно закончил?

Лю Яньлинь, президент группы «Чуаньхуэй» из провинции Гуандун, известный как «первый рабочий Китая», бросил школу в 4-м классе начальной школы, потому что его семья была слишком бедна, чтобы оплатить 2 юаня за обучение. В те годы в родной провинции Лю Яньлиня, Сычуане, произошёл голод. Чтобы прокормиться, этот мальчик ростом менее 1 5 метра и весом всего 70 цзинь отправился вместе со своим дядей на север, в провинцию Хэнань, где проработал год на кирпично-черепичном заводе, а дядя заплатил ему всего 70 юаней. На следующий год Лю Яньлинь расстался с дядей и снова отправился в Хэнань вместе с учеником, который был на четыре-пять лет старше его и на голову выше. В итоге приключение этих двух подростков закончилось провалом. Расставшись с учеником, Лю Яньлинь бродил по стране, пока не оказался в Фучжоу. На местной строительной площадке он проработал целых два года, усердно трудясь, но, кроме того, что освоил некоторые строительные навыки, так и не заработал почти ничего.

В 1981 году Лю Яньлинь вернулся в родной город, взял в долг деньги и купил мотоцикл марки «Цзялин», после чего в одиночку занялся торговлей свиньями. Однако из-за отсутствия необходимого опыта и навыков, а также из-за своего щедрого характера — он одалживал деньги при каждой возможности, покупал товар в кредит, не упускал выгодных сде-

лок и брал на себя убытки — этот, казалось бы, преуспевающий человек вскоре обзавелся огромными долгами. Прошло время, а долги так и не были погашены, и кредиторы стали блокировать вход в его дом и ругать его. Чтобы скрыться от кредиторов, Лю Яньлинь часто в одиночку убегал в поля и бродил там туда-сюда, бормоча про себя: «Лю Лаоэр, Лю Лаоэр, ты действительно покончил с собой? Неужели тебя уже считают мёртвым?»

Через несколько дней, в дождливое утро, Лю Яньлинь решил «сбежать», а все его средства на дорогу составляли 9 юаней и 2 цзяо, вырученные от продажи старого дерева на своем участке. Он уехал на юг в Гуанчжоу, прицепившись к поезду, и три дня бродил по вокзалу, пока 9 юаней и 2 цзяо не закончились. Перед тем как потерять сознание от голода, он заметил, что один завод по производству кирпичей нанимает рабочих, и, не раздумывая, пошел туда. На кирпичном заводе он, благодаря своему трудолюбию и находчивости, быстро завоевал доверие хозяина и вскоре был повышен до младшего бригадира, в подчинении у которого было семь-восемь рабочих. Вскоре хозяин открыл филиал в соседнем уезде и передал управление основным заводом Лю Яньлиню на условиях подряда. 18-летний Лю Яньлин в одночасье превратился в подрядчика и «белого воротничка». За два года Лю Яньлинь накопил сумму, которая по тем временам считалась огромной, и тогда он, как и следовало ожидать, задумался о том, чтобы стать собственным хозяином. Неожидан-

но хозяин ни за что не хотел его отпускать, и, не имея выбора, Лю Яньлинь был вынужден вновь «сбежать», уволившись у хозяина.

Вскоре Лю Яньлинь прибыл в город Даньшуй уезда Хуэйянь, расположенный в непосредственной близости от Шэньчжэня. Как раз в это время там был кирпично-черепичный завод, находившийся на грани банкротства и выставленный на продажу. Узнав об этом, Лю Яньлинь поспешил связаться с двумя земляками из Сычуаня и одним местным жителем; каждый вложил по 5000 юаней, и они выкупили завод, а Лю Яньлинь стал юридическим лицом и директором завода. Однако, став настоящим хозяином, он столкнулся с тем, что кирпичный завод несколько месяцев подряд работал в убыток. Трое партнёров поочерёдно потеряли веру в дело и потребовали вернуть вложенные средства. Лю Яньлинь был в ярости: «Как вы можете вытаскивать дрова из-под котла?» Но злиться было бесполезно — дело дошло до суда. Поскольку он был юридическим лицом, суд присудил ему завод, дав год на погашение всех долгов и возвращение вложенных средств партнёрам.

Во всем есть свои плюсы и минусы: хотя он и обременен огромными долгами, но за его спиной больше никого нет. Лю Яньлинь взялся за дело, усилил управление, устранил утечки и одновременно терпеливо ждал подходящего момента. В результате менее чем через полгода волна реформ и открытости докатилась до Таншуй, цены на различные строитель-

ные материалы начали стремительно расти, и кирпич, который год назад не удавалось продать даже за 4 фэнь, быстро подорожал до более чем 3 цзяо за штуку, причём спрос превышал предложение. К концу года Лю Яньлинь не только погасил все долги, но и получил чистую прибыль в размере более 100 000 юаней! В последующие годы Лю Яньлинь зарабатывал целые бочки золота и вскоре стал владельцем активов на сумму в несколько миллионов юаней.

В конце 1988 года Лю Яньлинь случайно услышал, что административный центр уезда Хуэйян собираются перенести в Таншуй. Он сразу понял: цены на землю в Таншуне будут расти! Поэтому он решительно вложил несколько миллионов юаней в недвижимость. Всего за полтора года стоимость нескольких сотен му земли, купленной им по цене 17 юаней за квадратный метр, взлетела до 2000 юаней за квадратный метр, а в некоторых районах даже достигла 10 000 юаней за квадратный метр! Лю Яньлинь решительно воспользовался моментом, превратив несколько сотен му земли в капитал в размере более 100 миллионов юаней, а затем вернулся в сферу реального бизнеса. В том году ему было всего 28 лет.

·Пословицы о богатстве·

Столько людей потерпели неудачу — не входим ли мы с вами в их число?

«Изгнанников» слишком мало, потому что никто их не заставляет.

.....3. Пожалуйста, дайте мне шанс потерпеть неудачу

Сегодня людей, не знакомых с Ли Шуфу, становится всё меньше. Многие, включая самого Ли Шуфу, считают, что одной из важнейших причин, позволивших ему пройти путь от молодого парня, предлагавшего людям «фотографировать на природе», до того, кем он является сегодня, стало его стремление быть первым и отсутствие страха перед неудачами.

Под «фотографированием на улице» подразумевается то, что, только что окончив среднюю школу, Ли Шуфу купил на 120 юаней, данных ему отцом, маленький фотоаппарат. Каждый день он носил его за спиной, ездил на старом велосипеде и окликал прохожих: «Давайте, товарищ, сфотографируемся!» За полгода он заработал 1000 юаней и официально открыл фотоателье. В процессе проявки фотографий Лю Шуфу, который любил что-нибудь мастерить, обнаружил, что, погрузив отходы в определенный раствор, можно извлечь из них золото и серебро! Он тайно занялся бизнесом по извлечению драгоценных металлов. Позже он вообще закрыл фотоателье и полностью посвятил себя «алхимии».

Два года спустя Ли Шуфу обнаружил ещё более крупную «золотую жилу»: во многих северных городах холодильники были в дефиците, а производство деталей для них не представляло для него особой сложности. Как и следовало ожидать, Ли Шуфу потребовалось всего два года, чтобы пройти путь от одиночного предпринимателя до владельца собственного завода по производству холодильников. К 1989 го-

ду, когда государство ввело систему квотирования производства холодильников и завод Ли Шуфу «Белый полярный цветок» был закрыт, его состояние уже составляло 10 миллионов юаней, что совершенно не соответствовало его возрасту — всего 26 лет.

Покинув «Бэйцзихуа», Ли Шуфу поочередно занимался бизнесом в сфере строительных материалов и недвижимости, а также потерпел огромную неудачу во время бума на рынке недвижимости Хайнаня. Затем он пробовал себя в других видах бизнеса, но в конце концов остановил свой выбор на мотоциклетной отрасли. Чтобы избежать закрытия предприятия, как это произошло с заводом по производству холодильников, он отважился обратиться в соответствующие ведомства, но получил отказ. Не сдаваясь, он отправился на экскурсию на один из крупных государственных мотоциклетных заводов и заодно предложил его генеральному директору: «Могу ли я производить для вас запчасти?» На что получил в ответ язвительный ответ: «Разве такие высокотехнологичные запчасти под силу вашему частному предприятию? Занимайтесь тем, чем и раньше!»

«Я всё равно это сделаю!» Ли Шуфу, сдерживая гнев, вернулся домой и официально заявил о намерении производить мотоциклы в сборе. Это вызвало не только насмешки, но и противодействие со стороны его родного брата: «Если в ДТП погибнет человек, тебе не поздоровится. Может случиться так, что тысячу лет рубишь дрова, а за одну ночь всё сгорит».

Какая разница, сколько ночей он будет гореть! Разве дрова не для того и рубят, чтобы их сжигать? Ли Шуфу, несмотря на все возражения, быстро построил мотоциклетный завод «Чжэцзян Джили». Через пять лет объем производства мотоциклов «Джили» достиг 350 тысяч единиц, и их даже начали экспортировать за границу.

Тогда у Ли Шуфу вновь зародилась идея производить автомобили. Кто-то предупредил его: производство четырёхколёсных автомобилей — это совсем не то же самое, что производство двухколёсных мотоциклов. Ли Шуфу высказал дерзкое утверждение: «Автомобиль — это же просто четыре колёса и большой диван!» Другие говорили, что производство автомобилей для него равносильно самоубийству, на что он ответил: «Тогда дайте нам шанс покончить с собой».

В 1999 году, когда тогдашний председатель Государственного комитета по планированию Цзэн Пэйянь посетил группу «Geely», Ли Шуфу сказал ему: «Пожалуйста, позвольте частным предприятиям смело экспериментировать, позвольте им мечтать о производстве легковых автомобилей. Инвестиции составляют несколько миллиардов юаней, но мы не просим у государства ни цента, не берем кредитов в банках — все расходы мы берем на себя. Пожалуйста, дайте нам шанс потерпеть неудачу!» Что особенно ценно, Ли Шуфу не только добился этой возможности, но и вновь сумел ею воспользоваться. Сегодня легковые автомобили Geely не только можно увидеть на всех улицах и переулках Китая, но ком-

пания также обогнала своих конкурентов и приобрела крупнейшего автомобильного производителя Северной Европы — Volvo — а ведь в те времена даже сам Ли Шуфу и подумать об этом не мог.

·Афоризмы о богатстве·

Кто-то производит автомобили, кто-то распространяет слухи, а кто-то производит навоз.

Иди своим путем, и пусть скучные люди остаются далеко позади.

Урок 5 Все они когда-то плакали

1. Одно яйцо заставило меня плакать

В 1982 году четверо братьев — Лю Юнхао, Лю Юньян, Лю Юньсин и Лю Юньмей — провели семейное совещание, длившееся три дня и три ночи. На нем было принято решение: жизнь длится всего несколько десятилетий, и если не рискнуть в молодости, то когда же? Снять «государственную форму» и стать профессиональными фермерами!

Не говоря уже о том, что жители деревни не понимали их, даже их мать с трудом могла это принять. Она упрекнула «зачинщика» Лю Юньмэя: «Ты уже более десяти лет был крестьянином, тебе этого мало?» Но четверо братьев уже решили пойти ва-банк: Лю Юньян продал свои электронные часы, а Лю Юньсин, у которого были проблемы с ногами, даже продал велосипед, на котором передвигался... Им удалось накопить 1000 юаней.

Из-за ограниченного капитала четверо братьев решили начать с самого распространённого в сельской местности вида животноводства. Чтобы каждая копейка была потрачена по назначению, они экономили, где только могли, и изобретали, где только могли: не имея цеха, Лю Юньмей переоборудовал свой дом в помещение для выращивания цыплят; не

имея инкубаторов, они купили несколько старых металлических бочек, поработали над ними и смастерили простые инкубаторы; не было ограждения — Лю Юнхао поехал в Чэнду и набрал на строительной площадке целую охапку старой проволоки; они даже не могли себе позволить купить ножицы...

Наконец, всё было готово, оставалось только найти яйца хорошей породы. Братья разъехались на велосипедах в поисках. Однажды Лю Юнхао закупил 200 яиц; когда он возвращался домой, было уже за 11 вечера. По дороге царил полная темнота, и вдруг из темноты выскочила собака, бросилась ему на пятку и сильно укусила. Лю Юнхао почувствовал невыносимую боль и вместе с велосипедом упал в грязевую лужу у дороги; из 200 яиц 199 разбились на месте, а он, держа в руках единственное оставшееся яйцо, заплакал. Позже Лю Юнхао рассказал: «Неважно, что я промок до нитки, важно то, что из яиц в моей тележке осталось только одно целое. Я заплакал — из-за одного яйца я заплакал! Это же было всё моё имущество! Я заметил рядом кирпич, схватил его и бросился в погоню за собакой, но она бежала быстрее меня, и я, наоборот, подвернул себе ногу».

·Пословица о богатстве·

Если у вас есть только одно яйцо, вы должны верить в эту притчу: яйцо превращается в курицу, курица — в овцу, овца — в корову...

Везде полно безжалостных собак, береги свою ногу, бере-

ги яйцо надежды.

.....2. Я ухожу

Однажды сотрудник «Нового Востока», расклеивая рекламные объявления о наборе студентов, был ранен ножом грубым и бесцеремонным конкурентом. Этот инцидент заставил Юй Миньхуна осознать, что, «пробиваясь в этом мире», ему следует познакомиться с несколькими полицейскими. Через того полицейского, с которым он встретился всего один раз при подаче заявления о преступлении, ему удалось договориться о встрече с политическим комиссаром отдела уголовного розыска и «посидеть с ним». Но тогда он был далеко не так красноречив, как сегодня. Чтобы скрыть внутреннее смущение и выплеснуть накопившуюся от предпринимательства тоску, он пил, не притрагиваясь к еде, и в конце концов напился до такой степени, что упал под стол и потерял сознание; его пришлось более трёх часов реанимировать в больнице, прежде чем он пришёл в себя. Первыми словами, которые он произнес, проснувшись, были: «Я ухожу!»

Один из сотрудников отнёс Юй Миньхуна из больницы домой на спине. По дороге он, прижавшись к спине сотрудника, плакал и с разрывающимся сердцем кричал: «Я ухожу! Больше никогда не буду этим заниматься! Закройте школу! Я ухожу!» Он кричал так громко, что на него обращали внимание все прохожие. В 7 часов вечера, когда он протрезвел, он, как обычно, взял рюкзак и пошёл на занятия.

Позже Юй Миньхун в одной из своих речей сказал: «В „Новом Востоке“ есть традиция, которая называется „50-километровый поход“. Каждый новый преподаватель и сотрудник „Нового Востока“ должен пройти пешком 50 километров, и в последующие годы тоже должен проходить 50 километров каждый год. Многие никогда не проходили такого большого расстояния, обычно уже на 10 километрах они теряют силы. Каждый раз я веду сотрудников «Нового Востока» в поход, и на полпути обязательно найдутся те, кто захочет сдаться. Я говорю: «Нет, ты можешь не идти, но сначала подай заявление об увольнении». Когда доходишь до 25 километров, у тебя остается только три варианта: во-первых, продолжать идти вперед. Второе — повернуть назад, но, пройдя уже половину пути, назад тебе придётся идти 25 километров, так что лучше уж продолжать идти вперёд! Третье — остаться на месте. Мы знаем, что он не может остаться на месте, поэтому ему ничего не остаётся, как стиснуть зубы и идти вслед за остальными. По той же логике, в жизненном путешествии, остановившись на месте, какая может быть надежда? Поэтому я говорю: «Я продолжаю идти не потому, что я сильный, а потому, что у меня нет другого выбора».

·Пословицы о богатстве·

Если хочется плакать — поплачь, а потом забудь об этом.

Слезы можно не вытирать, но то, что нужно сделать, нельзя не сделать.

.....3. Братья, больше не нужно прожить на лапше быст-

рого приготовления

После окончания университета Сюй Гуанбинь с отличными оценками был направлен на работу в Китайскую корпорацию оружейной промышленности. Даже сегодня это работа, которую не каждый может себе позволить. Но в 2003 году он отказался от этой «железной тарелки», которая к тому времени превратилась в «золотую тарелку» — на тот момент он уже входил в число высшего руководства компании.

Он решительно уволился и основал компанию под названием «Ланман Технологии». Хотя это и называлось компанией, на самом деле она была не больше, чем крупная студия. Несмотря на это, после покупки офисного оборудования и предметов первой необходимости на его карте осталось всего 3000 юаней. Он снял все 3000 юаней, разменял их на монеты по одному юаню и сложил в огромную копилку. Каждое утро он без исключения доставал из копилки 15 юаней: 10 юаней тратил на продукты, а 5 — на лапшу быстрого приготовления. Этого хватало на еду на четверых на весь день, включая поздний ужин. Несмотря на это, их энтузиазм по поводу стартапа оставался на высоте, и сверхурочная работа до часа-двух или даже до трех-четырёх ночи была для них обычным делом.

Однажды вечером все снова работали до полуночи, и у всех уже урчало в животе, но только когда вода закипела, он обнаружил, что лапши быстрого приготовления осталось всего три пакетика. Лапша быстро приготовилась, и он по-

ставил три тарелки перед коллегами, нарочито громким голосом сказав: «Ребята, спасибо за труд, ешьте быстрее, а я пойду поем на кухне». На самом деле на кухне он выпил всего одну тарелку бульона.

И вот так компания удержалась на плаву. Через полгода компания начала приносить прибыль, но ради дальнейшего развития их дневной нормативы на питание в 15 юаней так и остались прежними. Только спустя ещё год, когда объём бизнеса компании увеличился в десять раз, он однажды вечером внезапно объявил: «Ребята, общие активы компании уже превысили 1 миллион юаней, вам больше не придётся питаться лапшой быстрого приготовления!» Несколько человек отложили в сторону свои тарелки с лапшой и тут же разрыдались.

·Пословица о богатстве·

Хочешь умереть — займись предпринимательством; не умрёшь — тем лучше.

Изобретатель лапши быстрого приготовления — величайший изобретатель в мире.

.....4. Если я уже пишу, то нужно найти кого-нибудь более привлекательное

Был один актёр, который сегодня сияет на экране и привлекает к себе всеобщее внимание, но в молодости никак не мог добиться успеха и много раз получал «отказ».

Однажды, во время съёмок исторического фильма о мастерах боевых искусств, режиссёр сказал ему и трём главным

героиням, что он — главный герой этой картины, и по сюжету все три актрисы должны влюбиться в него. Он ещё не успел обрадоваться, как одна из известных актрис без церемоний бросила режиссёру язвительную фразу: «Как я могу влюбиться в него? У него большой нос и маленькие глаза, он такой отвратительный...» Услышав эти слова, у него внезапно навернулись слёзы, и он поспешно отвернулся.

Ещё одна история: он изо всех сил старался пригласить на выпивку известного мастера воинских романов Гу Луна, только чтобы тот написал для него сценарий. Не ожидал он, что, целый час подряд поднимая тост за «великого мастера Гу», он, наконец, услышал от опьяневшего «великого мастера» откровенные слова: «Как я могу написать для тебя сценарий? Если я и буду писать, то найду кого-нибудь попривлекательнее...» Стоявший рядом режиссёр поспешил сказать: «Да, в этом сценарии я планирую задействовать xx и xx...» Услышав это, он, и без того находящийся в удручённом настроении, убежал в туалет, обнял коллегу и разрыдался.

Позже в программе «Жизнь в искусстве» он рассказал, что этот случай не давал ему покоя много лет, но он не злился, а, напротив, был благодарен тем, кто считал его уродливым. Ведь если бы не они, он не стал бы так усердно трудиться и никогда не достиг бы того, чего добился сегодня.

Этот актёр — ни кто иной, как хорошо известный нам Джаки Чан.

·Мудрые слова о богатстве·

В любой сфере сложно добиться успеха, но в любой сфере нужно стараться, и только добившись успеха, можно почувствовать истинный смысл жизни.

Талант мужчины часто обратно пропорционален его внешности. Нежность женщины часто прямо пропорциональна достижениям мужчины.

.....

Урок шестой Им всем когда-то было тяжело

1. Если я прыгну, что будет с ними?

Тайваньский «король освещения» Линь Гогуан сначала начал свой бизнес в США. За четыре года он превратил импортно-экспортную компанию в процветающее предприятие. Но в этот момент пришла печальная весть: семейная компания «Сяньлинь» оказалась по уши в долгах, а старший брат, измученный работой, заболел раком лёгких и скоро должен был умереть. Компания могла бы объявить банкротство, но старший брат не хотел уклоняться от долгов — в таком случае он бы и после смерти остался с клеймом позора, — поэтому ему пришлось отозвать младшего брата, который делал карьеру в США, чтобы тот помог выправить сложившуюся ситуацию.

Столкнувшись с просьбой старшего брата и заботой о репутации семьи, Линь Гогуан был вынужден взять на себя этот тяжёлый груз.

Вступив во владение компанией, Линь Гогуан сначала продал свой дом и всё имущество, которое можно было реализовать, чтобы частично погасить задолженность перед каждым кредитором наличными. Затем он пригласил всех кредиторов и убедительно попросил их дать ему полгода, по-

обещав, что, как только он выправит дела, обязательно вернёт всем долги. Увидев, во-первых, что у него действительно нет денег, а во-вторых, почувствовав его искренность, все были вынуждены согласиться.

В последующие годы Линь Гогун не только нес на себе долг в размере 4 миллионов юаней, но и должен был содержать сестру и всю семью старшего брата. Он не позволял себе ни малейшего расслабления: каждый день приходил на работу в восемь утра и трудился до двух-трех часов ночи, а еда, которую он и его жена ели, была хуже, чем у обычного рабочего. За несколько лет он не купил себе ни одной вещи. Впоследствии, оглядываясь назад, Линь Гогун признался, что однажды, стоя на балконе и глядя на огни тысяч домов внизу, ему действительно хотелось прыгнуть вниз, чтобы покончить со всем раз и навсегда. Но потом он подумал: если он прыгнет, как же будут жить его жена и вся большая семья? Разве все то время, что он терпел, не прошло зря? В конце концов он все-таки стиснул зубы и выдержал.

Так, перенеся более пяти лет унижений и тягот, Линь Гогун не только погасил все долги, но и дождался перелома в судьбе: он упорно боролся и в конце концов стал «королём светильников» с состоянием в 100 миллионов.

·Пословица о богатстве·

Временное терпение зачастую является лучшим способом решения проблем.

Мягкость — это убийство, а страдание — это дар.

.....2. Они сами себя победили

Однажды, из-за жестокой рыночной конкуренции, знаменитая американская компания «Келли» столкнулась с самым серьёзным испытанием на выживание за всю свою историю: объёмы продаж резко упали, большая часть руководящих сотрудников постепенно покинула компанию, а многие из оставшихся сотрудников, глубоко осознавая, что их будущее находится под угрозой, начали задумываться о запасном варианте. На мгновение всю компанию охватила атмосфера глубокого пессимизма, и она оказалась на грани краха.

Столкнувшись с этой сложной ситуацией, президент компании Айверсон проявил нестандартный подход и собрал сотрудников на чрезвычайно яркую лекцию. К удивлению всех, приглашённым докладчиком оказался не какой-нибудь влиятельный бизнесмен, а всего лишь 10-летний мальчик по имени Джон, который часто продавал газеты у входа в компанию! Формат выступления был очень простым: Айверсон и Джон просто задавали друг другу вопросы на сцене.

Айверсон сразу же перешёл к делу и спросил: «Джон, как долго ты разносишь газеты?»

Джон ответил: «Три года, с тех пор как мне исполнилось 7 лет», — и в его голосе слышалась гордость.

Айверсон спросил дальше: «Сколько в среднем ты зарабатываешь на одной газете?»

Джон: «Сейчас по рыночной цене — 10 центов за экземпляр, не считая чаевых».

Айверсон: «Судя по тому, как ты каждый день улыбаешься, у тебя дела идут гладко?»

Джон: «Да где там! Я действительно каждый день счастлив, это правда, но с заработком не всё так гладко. Когда я только начинал разносить газеты, на одной газете я зарабатывал менее 2 центов, да и работа была очень тяжёлой, потому что тогда было слишком много разносчиков — многие из них были старше меня, а некоторые даже взрослые, и у них было больше опыта, чем у меня».

Айверсон: «Тогда как же тебе удалось победить конкурентов?»

Джон: «Это не я победил конкурентов, а они сами себя победили. Увидев, как трудно зарабатывать на разноске газет, они все с пессимизмом решили, что на этом точно не заработаешь, что сколько бы ни старались, перспектив нет, и один за другим перешли на другую работу, а я, полный надежды, продержался и стал выполнять эту работу всё лучше и лучше, зарабатывая всё больше и больше».

Айверсон: «Ты никогда не думал сменить работу на более прибыльную?»

Джон: «Нет, потому что мой дед говорил мне: главный секрет успеха — это не сдаваться до самого конца. Даже в те дни, когда я зарабатывал всего 3 доллара в неделю, я не думал о смене работы — я всегда твердо верил, что смогу зарабатывать больше. Сейчас моя мечта сбылась: помимо того, что я сам развожу газеты, я нанял восемь помощников,

и бизнес значительно расширился. Сейчас я готовлюсь к открытию компании по доставке газет — хочу попробовать, каково это, быть боссом».

Айверсон: «Среди тех, кто тогда вместе с тобой продавал газеты, есть ли сейчас кто-то, кто зарабатывает больше тебя?»

Джон: «Нет. Хотя многие из них очень сожалеют, что не продержались так же упорно, как я. Четверо из них сейчас стали моими надежными помощниками».

.....

В конце Айверсон встал и сказал: «Спасибо, Джон, ты выступил с потрясающей речью». С этими словами он вручил Джону чек на 1000 долларов.

Джон был очень удивлён: «Вы заплатили мне слишком много, я просто рассказал о своём опыте».

Айверсон с одобрением погладил его по голове и сказал: «Мальчик, я уверен, что ценность твоей сегодняшней речи превышает сумму моего гонорара в 10 000 раз».

Вскоре произошло чудо: простая речь маленького Джона, словно искра, зажгла угасшие сердца многих сотрудников, и компания «Келли» шаг за шагом превратилась в всемирно известную транснациональную корпорацию. А газетчик Джон впоследствии стал «магнатом газетного дела» в США.

·Афоризмы о богатстве·

Существует только «межсезонье» в мышлении, но не на рынке. Существуют только угасающие компании, но не уга-

сающие отрасли.

Движущей силой является не давление, а надежда.

.....3. В трудные времена согревай правую руку левой

Предпринимательская деятельность Ма Юна началась с переводческого агентства «Хайбо». В 1992 году Ма Юнь вместе с друзьями зарегистрировал и открыл в Ханчжоу агентство «Хайбо» — первое в городе профессиональное переводческое агентство. Но уже в первый месяц работы доход «Хайбо» составил всего 700 юаней, тогда как арендная плата достигала 2400 юаней! Родные и близкие убеждали Ма Юня «вернуться на берег», несколько друзей тоже начали терять надежду и подумывать о том, чтобы «закрыть лавочку».

А Ма Юнь, не поставив никого в известность, в одиночку, взвалив на плечи большой мешок, отправился в Иу. От цветов до сувениров, от носков до нижнего белья, от книг до мелкой бытовой техники — все, что могло принести хоть какую-то прибыль, он складывал всё в мешки, а затем, задыхаясь от усталости, тащил их один за другим обратно в Ханчжоу. На прибыль от перепродажи этих мелких товаров он содержал едва дышащую компанию «Хайбо», пока в 1995 году «Хайбо» не стала постепенно приносить прибыль.

Много лет спустя Ма Юнь в программе «Победа в Китае» сказал: «Я всегда верю, что, пока мы не сдаёмся, у нас ещё есть шанс. В конце концов, мы должны твёрдо верить в одно: в этом мире, пока есть мечта, пока мы постоянно прилагаем усилия, пока мы постоянно учимся, неважно, как ты вы-

глядишь, неважно, такой ты или такой — внешность мужчины часто обратно пропорциональна его таланту. Сегодня жестоко, завтра ещё жесточе, а послезавтра прекрасно, но подавляющее большинство людей погибает завтра вечером и не доживает до солнца послезавтра. За столько лет предпринимательства я сталкивался со множеством неудач, но при малейшем удачном событии я позволяю себе радоваться от всей души, согревая левую руку правой».

·Афоризмы о богатстве·

Победа и поражение — явления временные, а упорный труд — вечен.

Жалобы не принесут спасителя, только самопомощь открывает путь к выходу.

.....

Урок седьмой Все они когда-то заблуждались

1. Ваша судьба не связана с богатством и славой

В 1973 году на Ближнем Востоке разразился нефтяной кризис, который нанёс серьёзный удар по экономике Гонконга, сильно зависящей от импорта энергоресурсов. В одночасье все отрасли экономики пришли в упадок, а число безработных резко возросло. В состоянии растерянности люди были вынуждены обращаться за помощью к мастерам предсказаний.

В тот день в один из известных салонов гадания в районе Монгкок зашел мужчина. Ему было около 50 лет; он был с растрепанными волосами, грязным и угрюмым лицом, а руки были испачканы маслом. Он искренне попросил мастера указать ему путь, помочь избежать бед и привлечь удачу, но мастер, присмотревшись к нему некоторое время, покачал головой и сказал: «Твоя судьба не сулит тебе богатства и славы. Тебе следует остепениться, найти работу и стать наемным работником — ты не создан для предпринимательства».

Обычный человек наверняка бы с поникшей головой по-

следовал совету мастера, но не он. Слова мастера, напротив, разжегли в нём боевой дух, и в конце концов, благодаря невероятной уверенности и упорству, он сумел переломить неблагоприятную ситуацию и стал настоящим «творцом своей судьбы». Им оказался господин Цзян Чжэнь, основатель гонконгской группы «Чжэньсюн».

Цзян Чжэнь, уроженец провинции Шаньдун, во время войны против Японии вступил в армию Гоминьдана и дослужился до звания старшего лейтенанта. После капитуляции японской армии он вновь надел военную форму и принял участие в гражданской войне. В 1949 году, когда Гоминьдан потерпел поражение и бежал, Цзян Чжэнь сбежал в Гонконг. Спустя несколько месяцев его жена, преодолев множество трудностей, также прибыла в Гонконг.

В то время у Цзян Чжэня не было ни родственников, ни денег, ни каких-либо профессиональных навыков, и он даже не знал кантонского диалекта. Чтобы выжить, он поочерёдно занимался многими тяжёлыми физическими работами и даже был вынужден уехать в Японию, чтобы работать там в качестве зарубежного рабочего для американских войск. На протяжении более десяти лет Цзян Чжэнь и его семья жили от боли до боли. И вот, благодаря случайному стечению обстоятельств, сосед порекомендовал его на работу в Гонконгскую авиационную инженерную компанию.

Цзян Чжэнь очень ценил эту возможность: он учился на практике, покупал множество книг по эксплуатации и ре-

монту оборудования, часто читая их до полуночи, и постоянно пополнял свои знания. Позже он ушел из компании и устроился управляющим на предприятие по производству авиационных запчастей «Шилило», открытое американцами. Там Цзян Чжэнь получил более глубокие знания о технике, а также освоил немало навыков управления.

Однако благополучие длилось недолго: «Шилило» перешла в руки группы «Цзехэ», и Цзян Чжэнь лишился работы. Но к тому времени Цзян Чжэнь уже не был тем, кем был раньше. После тщательного планирования он вместе с другом Тань Сюном в 1958 году основал небольшую мастерскую по ремонту механических деталей, назвав её «Чжэньсюн».

К сожалению, из-за ограниченного капитала и отсталых производственных технологий производимые ими машины очень скоро оказались неконкурентоспособными на рынке. Увидев это, Тан Сюн, разочаровавшись, вышел из бизнеса, отказавшись от своей доли.

Оставшийся один Цзян Чжэнь не испугался неудачи. Не имея ни средств, ни связей, он был вынужден быть к себе ещё более строгим: каждый день он проводил на фабрике по 20 часов, а порой не возвращался домой несколько дней подряд, работая без перерыва. После нескольких лет неустанных исследований усилия Цзян Чжэня наконец принесли плоды. В 1965 году выпущенная компанией «Чжэньсюн» шнековая литьевая машина с прямым впрыском получила «Почётную награду за новейшую продукцию» на 24-й выставке Китай-

ской ассоциации производителей, что позволило ей занять прочные позиции на рынке. В 1971 году «Чжэньсюн» выпустила полностью гидравлическую шнековую литьевую машину с прямым впрыском и усилением давления, которая пользовалась большим успехом у крупных производителей, и «Чжэньсюн Машины» стала известным промышленным брендом.

Но судьба, как известно, готовит тем, кто способен на великие дела, ещё больше испытаний. Как раз в тот момент, когда Цзян Чжэнь готовился развернуть свою деятельность в полную силу, в 1973 году под влиянием нефтяного кризиса на Ближнем Востоке пластиковая промышленность Гонконга оказалась под прямым ударом: десятки заводов один за другим закрылись. Компания «Чжэньсюн» также пострадала косвенно, задолжав банку 2 миллиона юаней по кредиту, и была вынуждена погасить долг. Так и произошла сцена, описанная в начале этой статьи, когда Цзян Чжэнь остановился, чтобы обдумать своё будущее.

Вернувшись из кабинета гадалки, Цзян Чжэнь вновь проявил невероятную решимость. Сначала он обратился в банк с просьбой о пересмотре условий и в итоге получил разрешение продать запасы и оборудование, а затем погашать кредит ежемесячными платежами. После этого Цзян Чжэнь практически не выходил с завода, работая по 20 часов в сутки и делая всё возможное, чтобы преодолеть кризис. В результате через три месяца он погасил кредит на сумму более 1 мил-

лиона юаней. Банк, видя его хорошую репутацию, не стал дальше требовать погашения задолженности, и «Чжэньсюн» получил ценную передышку. После восстановления экономики компания стремительно взлетела, и её дела пошли в гору. Сегодня «Чжэньсюн» ведёт деятельность в более чем 40 странах и регионах по всему миру, а её годовой оборот достигает нескольких сотен миллионов юаней.

·Мудрые слова о богатстве·

Будь спасителем самого себя, сам определяй своё будущее.

Какие действия ты выбираешь, такой и будет результат.

.....2. Кроме тебя, нет ни одного святого

Более 30 лет назад одним утром председатель совета директоров нефтяной компании «Мелфи» Берич, обходя рабочие места, стал свидетелем весьма странного зрелища: молодой чернокожий парень вытирал пол, и после каждого движения он благоговейно преклонял колени. Берич подошел к нему и спросил, почему он так поступает. Молодой человек ответил: «Я благодарю одного святого». Берич спросил: «А за что ты благодаришь этого святого?» Молодой человек ответил, что святой помог ему найти работу, благодаря чему ему больше не придётся голодать.

Услышав это, Берич улыбнулся и сказал: «Я тоже встречал святого, именно он помог мне стать председателем совета директоров компании. Хочешь с ним познакомиться?»

Молодой человек сказал: «Я сирота, вырос в церкви, и

очень хочу отблагодарить всех, кто мне помогал. Если этот святой накормит меня и у меня останутся деньги, я готов навестить его».

Берич сказал: «Ты наверняка знаешь гору Винтерхук в Южной Африке. Там живет святой, который может указать людям путь, и у всех, кому посчастливится встретить его, впереди блестящее будущее. 20 лет назад я поднимался на эту гору, случайно встретил его и получил от него наставления. Если ты хочешь навестить его, я могу дать тебе месячный отпуск».

Этот молодой чернокожий парень был набожным верующим и твердо верил в помощь Бога; поблагодарив Берича, он отправился в путь. После месяца тяжёлого похода он наконец взобрался на покрытую снегом гору Винтерхук. Но, блуждая по вершине целый день, он не встретил никого, кроме самого себя. Не оставалось ничего другого, как вернуться разочарованным. Увидев Берича, первыми словами он сказал: «Господин председатель, я внимательно присматривался по дороге, но даже на вершине не обнаружил ни одного святого — на всей горе был только я один».

Берич со всей серьёзностью ответил: «Ты совершенно прав. Кроме тебя, там не было никаких святых».

Спустя 20 лет этот молодой чернокожий парень стал генеральным директором кейптаунского филиала нефтяной компании «Мобил»; его звали Джамне. В 2000 году он в качестве представителя «Мобил» принял участие в «Всемирном

экономическом форуме», проходившем в Шанхае. На одной из пресс-конференций, отвечая на вопросы многочисленных журналистов о своей легендарной жизни, он сказал следующее: «Тот день, когда ты открываешь для себя самого себя, — это день, когда ты встречаешь святого, и это начало твоего успеха в жизни. Единственный человек, способный творить чудеса, — это ты сам».

·Афоризмы о богатстве·

Будь богом самому себе, создай свой собственный мир.

Давайте людям не только работу, но и мудрость, и веру.

.....3. Судьба подобна виноградине

«Саньшэнлоу» — знаменитый старинный ресторан в городе Циндао провинции Шаньдун. О его происхождении ходит такая легенда:

Во времена династии Мин один молодой человек вместе с родственником занялся торговлей хлопком. Во время своей первой поездки за товаром они попали в ливень, которого не было уже несколько десятилетий, и несколько тысяч цзиней хлопка сгнили в складе, что привело к огромным убыткам. Вскоре после того, как молодой человек с опустошённым сердцем вернулся домой, ресторан, которым управлял его отец, в результате несчастного случая сгорел дотла. С тех пор его семья оказалась в крайней нищете, а родители, из-за чрезмерного горя, один за другим скончались. Озадаченный молодой человек обратился на рынке к очень точному гадалке, чтобы тот предсказал ему будущее. Гадатель, посчитав,

честно сказал: «Молодой человек, не буду скрывать, в этой жизни у тебя больше не будет шанса добиться успеха».

Услышав это, молодой человек потерял всякую надежду, с тех пор перестал заботиться о чём-либо, целыми днями бездельничал и с трудом сводил концы с концами, полагаясь на помощь родственников и нескольких добросердечных соседей. Наконец, однажды он устал от этого мира и в одиночку побежал к реке, чтобы покончить с собой, но, к счастью, его заметил прохожий и вовремя спас. Прохожий спросил его, почему он, будучи таким молодым, хочет покончить с собой, и молодой человек рассказал ему о своей несчастной судьбе. Прохожий сказал: «Неужели? Но ты не задумывался: а вдруг тот гадатель ошибся в своих предсказаниях? Разве ты не умрёшь зря?» Молодой человек удивлённо посмотрел на прохожего, ведь об этом он никогда не задумывался. Затем прохожий посоветовал ему: «Почему бы тебе не отправиться в соседний храм Чжанышань и не посетить там дзенского мастера по имени Хуэймин? Он не только предсказывает точно, но и сможет избавить тебя от бед, помочь преодолеть трудности и указать путь».

Расставшись с прохожим, молодой человек, питая последнюю искра надежды, отправился в храм Чжанышань, чтобы встретиться с дзен-мастером Хуэймином. Увидев дзен-мастера, он рассказал ему о своих несчастьях, а затем спросил: «Можно ли избежать судьбы?»

Дзен-мастер Хуэймин слегка погладил свою седую боро-

ду и с улыбкой сказал: «Судьба — это то, что ты сам создаёшь. Делаешь добро — судьба будет благоприятной; делаешь зло — судьба будет неблагоприятной. А ты раньше совершал плохие поступки?» Молодой человек покачал головой. Дзен-мастер Хуэймин, по-прежнему улыбаясь, сказал: «Тогда с этого момента начни заново формировать свою судьбу».» Молодой человек с некоторым недоумением спросил: «Учитель, разве судьбу можно переделать?» Чань-мастер Хуэймин не ответил, а взял с фарфоровой тарелки на столе одну виноградину, сжал её в руке и спросил: «Можешь ли ты сказать старику, целая эта виноградина или разбита?» Молодой человек подумал немного и сказал: «Если я скажу вам, что она целая, то, как только вы приложите усилие, она разбится».» Чань-мастер Хуэймин громко рассмеялся и сказал: «Судьба подобна этой виноградине — она находится прямо в твоих руках!» Молодой человек наконец проник в смысл слов чань-мастера Хуэймина, вновь обрёл душевную силу и взялся за дело, которым занимался его отец при жизни. Сначала он разбил на рынке ларек с закусками, и его дело постепенно разрасталось. Позже его семейное дело стало расширяться с каждым днём, и в конце концов он стал первым управляющим «Саньшэнлоу».

·Пословица о богатстве·

Судьба в твоих руках, а не в словах других.

Человек начинает беспокоиться о своей судьбе, как правило, тогда, когда теряет уверенность в себе.

Урок восьмой Все они когда-то жаловались

1. Возможно, ты — рыба без плавника

Много лет назад один молодой человек приехал из деревни в город. Поскольку он был нищим и не обладал ни знаниями, ни навыками, ему пришлось пережить множество унижений. Перед тем как покинуть город, он написал письмо известному в то время банкиру Россу, жалуясь на несправедливость судьбы.

К радости молодого человека, Росс, несмотря на свою загруженность, ответил ему. Однако Росс не выразил сочувствия по поводу его положения, а просто рассказал ему в письме одну историю:

В океане обитает множество рыб. У каждой рыбы есть плавательный мешок, поскольку создаваемая им плавучесть позволяет рыбе свободно контролировать своё тело в состоянии покоя. Кроме того, плавательный мешок создаёт в брюшной полости рыбы достаточное пространство, защищая её внутренние органы от повреждений из-за чрезмерного давления воды. Можно сказать, что плавательный мешок

определяет жизнь и смерть рыбы.

Однако есть один вид рыб, который выбивается из общего ряда: у них от природы нет плавательного мешка! Это акулы, которых люди называют «господарями океана»!

Не имея плавательного мешка, акулы не только не погибли, но и стали господами океана. Как же так получилось? Исследования учёных показали, что дело в том, что у акул нет плавательного мешка, и как только они останавливаются, их тело начинает тонуть. Поэтому им приходится непрерывно плавать в воде, и со временем они развивают крепкое телосложение и исключительную боевую мощь.

В конце письма Росс написал: «Этот город — словно бескрайний океан, где полно людей с высшим образованием, но успешных среди них очень мало. Молодой человек, возможно, ты и есть та самая рыба без плавательного пузыря...»

В ту ночь он долго лежал в постели, не могучи заснуть, и снова и снова обдумывал слова Росса. Рано утром следующего дня он подошёл к хозяину гостиницы и сказал, что готов остаться работать официантом, не прося ни копейки, если тот даст ему хотя бы миску риса. Убедившись, что тот не шутит, хозяин с радостью оставил его у себя.

Всего за 10 лет он обрёл завидные богатства и стал зятем Росса. Им был нефтяной магнат Харт.

·Пословицы о богатстве·

Иногда нам мешает двигаться вперёд не бедность, а чувство превосходства.

Мир принадлежит сильным, и борьба за успех — это вынужденная необходимость.

.....

2. Живя на этом свете, в первую очередь нужно выбрать выживание

Итальянец Пьер Кадан — мировой мастер моды, и многие молодые люди берут его за образец и ориентир. Мало кто знает, что в юности Пьер совершенно не любил иметь дело с одеждой: с детства он увлекался танцами и всегда мечтал стать выдающимся танцором. Но из-за бедности семьи родители просто не могли позволить себе отправить его в танцевальную школу.

Позже Пьер не смог учиться даже в обычной школе, и родители отправили его в швейную мастерскую в качестве подмастерья, надеясь, что он сможет хоть немного облегчить бремя семьи. Но Пьер до смерти ненавидел ткани, иголки, нитки и ножницы; ему казалось, что он зря тратит время. Со временем он даже пришел к выводу, что лучше покончить с жизнью пораньше, чем так мучительно жить.

В отчаянии Пьер написал письмо Будри, «отцу балетной музыки», которого он боготворил, полагая, что только такой мастер, как Будри, сможет его понять. В письме он выразил надежду, что Будри примет его в ученики, и в конце письма предупредил: «Если вы не ответите на мое письмо и не согласитесь взять меня в ученики, мне не останется ничего другого, как пожертвовать собой ради искусства и броситься

в реку!»

Бюдри вскоре ответил ему и согласился принять его в ученики, но не стал вдаваться в подробности, а рассказал, что в детстве сам не хотел заниматься искусством, а мечтал стать учёным, однако родители, жившие в бедности и не имевшие средств на его обучение, вынуждены были отправить его работать с уличным артистом, поющим за гроши... В заключение Будри написал, что в жизни всегда существует разрыв между реальностью и идеалами, и в первую очередь нужно выбрать выживание. Только достойно прожив жизнь, можно заставить сиять звезду идеалов. Человек, не ценящий даже собственную жизнь, не достоин говорить об искусстве и идеалах.

Ответное письмо Будли как гром среди ясного неба пробудило Пьера. В последующие годы он усердно осваивал навыки шитья и уже в 23 года основал в Париже собственную модную империю. Сегодня продукция, носящая его имя, продается по всему миру, а сам он уже давно вошел в число миллиардеров. Однажды в интервью журналисту он сказал: «На самом деле у меня не было задатков танцора, а карьера танцора была всего лишь юношеской мечтой. Если бы я тогда не отказался от мечты стать танцором, сегодня не было бы Пьера Кардена».

·Мудрые слова о богатстве·

Успех начинается с того, что перестаёшь жаловаться.

Лучше изменить ситуацию, чем жаловаться; лучше при-

способиться, чем уходить от проблем.

.....3. Разве ты совсем не злишься?

Более 100 лет назад немецкий наследник богатой семьи по имени Генри Нестеле из-за причастности своего отца к политическим событиям был вынужден бежать в Швейцарию, спасаясь от политических преследований. Его беззаботная жизнь в одночасье превратилась в постоянную борьбу за выживание, и невиданные ранее лишения сделали его характер крайне вспыльчивым.

Однажды Генри проходил мимо поля, которое только что пострадало от наводнения: хорошо растущий урожай был безжалостно уничтожен, повсюду царил хаос — зрелище, от которого не хотелось смотреть. Это невольно напомнило ему о переменах в его собственной судьбе. Пока он размышлял, его взгляд привлек фермер, работавший вдали. Урожай уже пришел в такое состояние, а он все еще чем-то занят? Генри с любопытством подошёл поближе и обнаружил, что крестьянин занимался пересадкой растений; он работал с огромным усердием, и на его лице не было и тени уныния.

«Урожай, который ты с таким трудом вырастил, был уничтожен, разве ты ничуть не злишься?» — спросил Генри.

«Злиться? Злость и жалобы ни к чему не приводят, они только ухудшают ситуацию. Молодой человек, всё это — воля Божья: наводнение, хотя и уничтожило урожай, но принесло с собой обильные питательные вещества. Уверяю тебя, в этом году будет богатый урожай». Сказав это, крестьянин

даже громко рассмеялся.

Слова фермера глубоко вдохновили Генри: да, жалобы не могут изменить никаких фактов, а только ухудшают ситуацию. Он глубоко поклонился фермеру и почувствовал, что все его уныние и недовольство испарились. Позже Генри стал фармацевтом и каждый день погружался в научные исследования. В то время смертность среди новорождённых была очень высокой из-за отсутствия подходящего заменителя грудного молока, и он поставил перед собой цель разработать молочный продукт, способный заменить грудное молоко. В процессе разработки он пережил бесчисленное количество неудач, но каждый раз, терпя неудачу, он вспоминал слова того крестьянина: не злиться, не жаловаться, не отказываться, не сдаваться. В конце концов ему удалось создать детские молочные смеси, приготовленные из смеси коровьего молока и пшеничной муки. Позже Генри также основал собственную компанию, которую мы все знаем как «Нестле».

·Пословицы о богатстве·

Жалобы — признак неспособности, а уныние — начало падения.

Если бы небо было живым, оно бы состарилось; жалобы бессмысленнее, чем звук спускающегося велосипедного колеса.

.....

Урок девятый Они

все когда-то учились

1. Этот босс сошёл с ума?

В 23 года японец корейского происхождения Масайоси Сун заболел печенью и провёл в больнице целых два года. За это время он прочитал в общей сложности около 4000 книг, в среднем по 5 в день. Прочитав все эти книги, Масайоси Сун разгадал загадку, над которой ломал голову много лет: чтобы стать самым богатым человеком в мире, нужно заниматься самой новой и перспективной отраслью.

Как только его выписали из больницы, он основал собственную компанию. В день открытия компании в ней было всего два сотрудника. Масайоси Сун взобрался на ящик с яблоками и обратился к ним со словами: «Меня зовут Масатаке Сун. Через 25 лет я стану самым богатым человеком в мире, а оборот моей компании превысит сто триллионов иен!» Оба сотрудника остолбенели от удивления и сразу же уволились, решив, что их босс сошел с ума — но они не знали, что за два года Масатаке Сун прочитал 4000 книг!

Позже, когда интернет-экономика начала набирать обороты, Масайоси Сун действительно выполнил клятву, данную на ящике с яблоками, и его состояние на время превысило состояние Билла Гейтса. Однако даже после достижения

успеха Масайоси Сун однажды признался: «Вначале у меня были только мечты и безосновательная уверенность в себе».

·Афоризмы о богатстве·

Настоящий мужчина должен быть полон энергии и амбиций! Те двое сотрудников, даже если бы и не уволились, вряд ли достигли бы чего-то значительного.

Сначала обогати голову, потом кошелек. Когда голова богата, кошелек обогатится сам собой. Если голова пуста, то даже самый полный кошелек опустеет.

.....2. Если у тебя меньше 200 книг, я тебя точно не возьму

Юй Миньхун в одной из своих речей сказал: «Много читать — значит расширять кругозор, лучше анализировать проблемы и проявлять больше инновационного духа. В «Новом Востоке» есть поговорка: «Глубина знаний определяет высоту карьеры». «Глубина внутреннего багажа» зависит в основном от двух факторов. Во-первых, это чтение: прочитав большое количество книг, человек естественным образом формирует целостную структуру знаний, из которой рождается мудрость; во-вторых, это жизненный опыт. Сочетание мудрости, полученной из жизненного опыта, и мудрости, полученной из чтения, превращается в подлинную великую мудрость, которая становится неиссякаемой движущей силой для создания карьеры. Исходя из этого, при наборе высококвалифицированных специалистов в «Новый Восток» собеседования с кандидатами провожу лично я. Мой

первый вопрос всегда звучит так: «Сколько книг вы прочитали в университете?» Если вы ответите, что прочитали всего несколько десятков, я точно не возьму вас на работу. Минимальный порог для меня — 200 книг; я сам прочитал 800 книг за время учебы в университете. А мой староста группы, Ван Цян, прочитал в университете 1200 книг — в среднем по одной в день. Кто-то может спросить: «А какая разница между тем, что прочитали книгу, а потом забыли, и тем, что её вообще не читали?» На самом деле разница огромна. Это как с любовью: человек, который когда-то был в отношениях, а теперь снова одинок, чувствует себя увереннее, чем тот, кто никогда не был в отношениях. Потому что, когда он видит, как другие влюблены, он думает про себя: «Хе-хе, а я-то когда-то тоже был влюблен!» Если действительно не успеваешь читать, можешь пойти в книжный магазин, посмотреть на книги, запомнить их названия, потрогать их руками — это тоже поможет тебе приобрести немного гуманистического изящества».

·Афоризмы о богатстве·

Прочитай десять тысяч книг — и победи Юй Миньхуна!
Главное — не сдаваться, а остальное не имеет значения.

.....

3. Скажите, какова длина реки Амазонки?

Президент Microsoft Билл Гейтс, хотя и не закончил университет, с детства любил читать: ещё в начальной школе он прочитал всю «Всемирную энциклопедию» и хорошо разби-

рался в астрономии, истории, географии и других науках. Став успешным, Билл Гейтс однажды сказал: «Меня сформировала публичная библиотека моего родного города. Если не стать заядлым читателем, невозможно обрести настоящие знания. Я и по сей день каждый день читаю не менее часа, а по выходным — три-четыре часа. Такое чтение расширяет мой кругозор». Позже Билл Гейтс изобрел метод «уединения для чтения»: два раза в год он устраивал недельные «ретриты». Во время уединения он заперся в вилле, не принимал гостей, читал, чтобы «зарядиться энергией», и размышлял о будущем. По словам тех, кто знаком с историей развития Microsoft, после каждого такого «уединения» компания совершала что-то поразительное.

Однажды выпускник Гарвардского университета, считал себя очень образованным, пришёл на собеседование в Microsoft. Билл Гейтс спросил его: «Вы закончили Гарвардский университет?»

«Да, будущий босс, я выпускник Гарвардского университета», — ответил собеседник.

«А вы умный?»

«Я закончил университет с отличием, так что IQ у меня, наверное, неплохой».

«Значит, вы сегодня пришли на собеседование на должность менеджера отдела продуктов в Microsoft?»

«Да, будущий босс, надеюсь, у меня будет возможность работать на вас!»

«Раз вы такой умный, то я вас проверю — какова длина реки Амазонки?»

«Река Амазонка...» — одарённый выпускник на мгновение онемел.

«Не можешь ответить, да?» — Билл Гейтс слегка улыбнулся и сказал: «Очевидно, ты не достаточно умён. Лучше почитай ещё немного и приходи на собеседование позже!»

·Афоризмы о богатстве·

Какова длина реки Амазонки? Если не знаешь, поспеши посмотреть.

В книгах — сокровища. Не завидуйте богатым: они все заняты чтением.

.....4. Скорее, это я должен их учить

Кто-то когда-то уговаривал «самого эксцентричного китаецца в мире» Янь Цзехо поступить в аспирантуру, но Янь Цзехо ответил: «У меня нет времени». Собеседник продолжал уговаривать: «Не беспокойся, я сам сделаю за тебя задания!» Янь Цзехо ответил: «В своё время я поступил в аспирантуру только ради диплома. А докторская степень? Мне она не нужна! К тому же, кто сможет быть моим научным руководителем? Я бы лучше сам их преподавал — в этом «университете под названием общество» я знаю гораздо больше, чем они».

У Янь Цзехо есть ещё одна «сумасшедшая теория»: он говорит: «В последнее время я часто утешаю себя мыслью, что настоящие первоклассные элиты делового мира — это

те, кто не читает книг и не смотрит газет. Почему? Те, кто способен усваивать знания, — это люди третьего сорта; те, кто, читая книги и газеты, умеет делать выводы из одного примера и применять знания к другим областям, создавая новое знание, — это люди второго сорта; а те, кто способен создавать знания из ничего в повседневной жизни, — вот люди первого сорта, потому что жизнь — это вечный учитель. Первокласные предприниматели говорят об идеях, а третье- и пятого сорта — о теории; традиционное обучение, заикленное на книгах и застрявшее в стенах учебных заведений, — это всего лишь детский сад. Не сломаться в бурях и испытаниях жизни и смерти, выжить — вот что такое настоящее знание... Хуа Луоген был всего лишь учеником средней школы, Ци Байши начинал как плотник, Ли Ка-син не закончил начальную школу, а Билл Гейтс проучился в университете лишь половину курса... Сейчас среди преподавателей бизнес-школ в Китае нет ни одного топ-менеджера, проработавшего в компании более 5 лет; все они — люди, не разбирающиеся в управлении, которые готовят управленческих кадров».

·Афоризмы о богатстве·

«Слепо верить книгам хуже, чем не читать их вообще», — ни в коем случае не становитесь «двуногим книжным шкафом».

Неважно, мало ли вы читаете книг, страшно только то, что вы не учитесь на опыте жизни.

Урок десятый Они все когда-то играли

1. Я хочу поручить им разработать онлайн-игру. Не поздно ли?

В представлении многих родителей словосочетание «онлайн-игры» практически равнозначно «потопу и чудовищу». В жизни немало людей, которых онлайн-игры лишили стремления к успеху и даже привели к разорению. Однако у кого-то это приносит радость, а у кого-то — горе; известный всем разработчик игры «Жэньту» Ши Юйчжу является исключением. Начав с нуля, он прошел весь путь и в итоге стал председателем совета директоров компании, занимающейся онлайн-играми, что можно назвать «легендой» в реальной жизни.

В молодости Ши Юйчжу увлекся онлайн-играми, в основном играя в «Легенду», принесшую Чэнь Тяньцяо огромное состояние. В то время, из-за низкого уровня, Ши Юйчжу был практически беспомощен и мог стать жертвой любого случайного игрока, который мог легко его побить. Однажды вечером, после того как его неоднократно без причины убивали в PvP, расстроенный Ши Юйчжу нашел аккаунт с самым высоким уровнем в своём регионе, владельцем которого был владелец одного из интернет-кафе в Вэньчжоу. Он сразу же

позвонил одному из менеджеров в Вэньчжоу и за 3000 юаней выкупил этот аккаунт. Но даже аккаунт высокого уровня не позволял ему оставаться непобедимым, и в отчаянии он сразу же позвонил Чэнь Тяньцяо. Чэнь Тяньцяо сказал ему, что без хорошего снаряжения высокий уровень бесполезен. Тогда Ши Юйчжу потратил ещё 10 000 юаней, чтобы купить у других игроков снаряжение высшего уровня. Наконец-то Ши Юйчжу обрёл в виртуальном мире давно утраченное ощущение.

Позже Ши Юйчжу переключился на игру «Эпоха героев», которая показалась ему лучше, чем «Легенда», хотя он и не понимал, почему в ней по-прежнему столько нелогичных настроек. Ещё позже Ши Юйчжу перепробовал и другие игры, но ни одна из них не могла сравниться с «Эпохой героев». Конечно, какую бы игру он ни играл, он вкладывался в неё без остатка. Говорят, однажды он так увлекся 3D-игрой, что его даже стошнило! Ещё позже Ши Юйчжу узнал, что у команды разработчиков «Эпохи героев» возникли конфликты с компанией Shanda, и сотрудничество не складывалось. Он сразу же подумал: «Не поздно ли мне обратиться к ним с предложением создать онлайн-игру?» В итоге так и зародилась сегодняшняя игра «Жэнтю».

Многие игроки ругались в интернете: «Эти разработчики, блин, ничего не понимают в играх», или: «Эти разработчики, блин, сами никогда в игры не играли». Однако Ши Юйчжу — исключение. Почему Ши Юйчжу всегда является ис-

ключением? Ши Юйчжу однажды сказал: «Кого бы ни покупал мой продукт, я должен досконально его изучить. Пока я не изучу его до конца, я буду страдать каждый день». Как же он это делал? Общался с игроками. Говорят, что в процессе разработки «Zhengtū» Ши Юйчжу пообщался как минимум с 2000 игроками, с каждым по крайней мере по два часа, то есть в общей сложности не менее 4000 часов. Даже если бы он общался по 10 часов в день, на это ушло бы 400 дней.

Неудивительно, что ему удаётся зарабатывать деньги на играх!

·Афоризмы о богатстве·

Зарабатывать деньги, играя — это мастерство, а играть, зарабатывая деньги — это высшее достижение.

Ши Юйчжу — единственный в своём роде. Не стоит заниматься только играми и ничем больше.

.....2. Я думал о бутылке

Более 80 лет назад, одним летним вечером, молодой американец стоял на перекрестке и с нетерпением ждал свою девушку. Молодого человека звали Луто, он был рядовым рабочим на местном заводе по производству бутылок, а его девушка была не только нежной и красивой, но и очень любила его. Сегодня у них было свидание.

Девушка подошла, одетая в очень модную в то время облегающую юбку. Такие юбки были узкими в области колен, что максимально подчеркивало женские формы, а несколько ярких косых полос на юбке делали молодую и красивую

девушку Луто ещё более очаровательной.

«Эй, о чём ты думаешь?» Увидев, что Луто не отрывает взгляда от её юбки, девушка почувствовала себя неловко.

«О, я думал о бутылке».

«Ты же явно смотришь на мою юбку, как ты можешь думать о бутылке?» — удивилась девушка.

«Дело в том, что я подумал: а было бы здорово, если бы мы сделали дизайн нашей бутылки в стиле твоей юбки».

Девушка знала, что Луто — очень целеустремленный парень, и именно за это она его и любила, поэтому сразу же предложила отдать ему эту только что купленную юбку для «исследований». После нескольких проб Луто удалось разработать бутылку, которая ничем не уступала юбке его девушки. Такая бутылка была не только красивой, оригинальной и удобной в руке, но и благодаря добавленным линиям жидкость в ней казалась больше, чем на самом деле. Вскоре Луто продал патент на свой дизайн компании «Кока-Кола», получив 6 миллионов долларов и став миллионером в одночасье.

·Пословица о богатстве·

Без денег развлечения не приносят радости; с увлечением даже развлечение становится работой.

Технологии — это всегда лишь инструменты, а продаётся — всегда креативность.

.....3. Почему нельзя сразу посмотреть фотографии

Лэнд — американский производитель линз. В один из вы-

ходных ему наконец удалось вырваться из круговорота дел и пойти в парк с любимой маленькой дочкой. Дочь любила фотографироваться, и чтобы порадовать её, Лэнд то и дело нажимал на кнопку фотоаппарата. Вскоре плёнка закончилась.

Лэнд вынул пленку из фотоаппарата и собрался вставить новую, как в этот момент к нему подбежала дочь и с невинным восторгом воскликнула: «Скорее, папа, дай посмотреть, что получилось!»

«Глупышка, пленку нельзя смотреть», — с улыбкой объяснил Лэнд. «Иначе она переэкспонируется и станет непригодной».

«А когда же тогда можно будет посмотреть?»

«По крайней мере, несколько часов».

«Нет, мы же скоро едем домой, а если снимки не удались, переснять их уже не получится!» — не сдавалась дочь.

«Ничего страшного, если снимки не получились, на следующей неделе я снова пойду с тобой играть и продолжим снимать», — Рэнд попытался отмазаться.

«Ты всегда такой занятой, кто знает, найдётся ли у тебя время на следующей неделе, чтобы снова со мной пойти! Почему я не могу посмотреть фотографии прямо сейчас?»

«Ничего не поделаешь, снятую пленку нужно проявить, а потом напечатать — чтобы увидеть фотографии, нужно пройти два этапа», — терпеливо объяснил Лэнд.

Дочь упрямо возразила: «Какие там два или три этапа?

Разве нельзя распечатать фотографии за один раз? Как было бы здорово!»

«Мгновенная печать!» Услышав слова дочери, у Ланда в голове сразу же возникла мысль: «Да, а почему бы не сделать всё за один раз? Должно быть, это возможно!»

Благодаря прежнему интересу Ланда к фототехнике и его исследованиям, через несколько месяцев он вместе с конструкторами создал фотоаппарат «Polaroid», также известный как «одноминутный фотоаппарат», то есть такой, в котором фотографию можно увидеть уже через минуту после съемки. После появления на рынке этот удивительный фотоаппарат привлек множество покупателей, и компания «Кодак», в то время считавшаяся «гигантом фотоиндустрии», была вынуждена беспомощно наблюдать, как у неё отбирают долю рынка.

·Мудрые слова о богатстве·

Некоторые дети послушны, а некоторые — надоедливы; некоторые отцы раздражаются, а некоторые — умеют забавлять.

Счастье — катализатор денег, а деньги — залог счастья.

Урок 11 Все они когда-то что-то подбирали

1. Я могу помочь тебе избавиться от шелка

Американец Филлер родился в трущобах, и, как и большинство детей, выросших в трущобах, в детстве он не любил ходить в школу, был непослушным и часто прогуливал уроки, но с самого раннего возраста у него был необыкновенный дар находить источники богатства.

Однажды, когда Филлер ещё учился в начальной школе, он нашел на улице старую игрушечную машинку. Починив её, он сдавал её в аренду одноклассникам за 1 цент за раз. Менее чем за неделю он заработал на аренде достаточно, чтобы купить новую игрушечную машинку. Узнав об этом, учитель Филлера с умилением сказал ему: «Если бы ты родился в богатой семье! Тогда ты наверняка стал бы в будущем выдающимся бизнесменом. Жаль, что при твоём нынешнем происхождении тебе повезет, если ты станешь уличным торговцем».

После окончания средней школы Филлер действительно стал мелким торговцем. Он продавал метизы, батарейки, ли-

монад — во всём преуспевал, однако, как и предсказал его учитель, его происхождение сдерживало развитие его карьеры. И только когда однажды к нему «с неба» попала партия шелковой одежды, его судьба кардинально изменилась.

Это было одним летним вечером, когда Филлер, зашедший в бар выпить, случайно услышал следующую новость: японский торговец, занимавшийся продажей одежды из шелка, из-за шторма, обрушившегося во время перевозки, столкнулся с тем, что часть одежды, общим весом более одной тонны, пропиталась краской. Он хотел продать её по низкой цене, но не мог сразу найти покупателя; он хотел выбросить её в порту, но боялся штрафа со стороны экологических органов. Поразмыслив, японский торговец решил выбросить эту партию шелка в море на обратном пути.

Просто великолепно! Филлер понял, что удача сама упала ему на голову! В ту же ночь Филлер разыскал японского торговца и предложил ему бесплатно избавиться от этой партии шелковой одежды. Японский бизнесмен сразу же согласился. После этого Филлер поручил своим людям сшить из этой шелковой одежды, которую изначально собирались выбросить в море, камуфляжную одежду, камуфляжные шляпы, камуфляжные галстуки и т. д., и распродал их по относительно низким ценам. Практически за одну ночь он разбогател на несколько сотен тысяч долларов.

Впоследствии Филлер, благодаря своему необычайному дару предвидения, создал одну коммерческую легенду за

другой, но самое удивительное в том, что ему удалось заработать даже на своей смерти. Фактически, он был первым в мире бизнесменом, додумавшимся заработать на собственной смерти. В 77 лет, понимая, что ему осталось жить недолго, Филлер с больничной койки поручил своему секретарю распространить сообщение о том, что он собирается отправиться в рай и с удовольствием поможет передать привет своим близким, если кто-то захочет, но за это нужно заплатить 100 долларов на дорожные расходы. Еще более абсурдным, чем это нелепое сообщение, было то, что многие люди, движимые скукой и любопытством, стали присылать Филлеру деньги, и за несколько дней он получил более 100 000 долларов. Если бы он продержался еще несколько дней, то желающих, чтобы он передал их послания, было бы, возможно, еще больше.

Но на этом дело не закончилось: вскоре Филлер поручил своей секретарше разместить объявление о завещании: «Я — джентльмен и готов разделить могилу с образованной дамой». И, как ни странно, действительно нашлась одна дама из высшего общества, готовая заплатить 50 тысяч долларов, чтобы упокоиться рядом с ним!

·Мудрые слова о богатстве·

Реальная версия фильма «Миллионер из трущоб».

Сокровище, оказавшееся не на своём месте, — это мусор. Нет мусора, есть только «бесполезные люди».

.....

2. Вы должны помнить, что один плюс один больше, чем два

После окончания Второй мировой войны отец и сын-евреи вышли из нацистского концентрационного лагеря, перебрались в американский штат Техас и открыли там небольшую мастерскую по изготовлению медных изделий.

Однажды отец спросил сына: «Сколько стоит фунт меди?» Сын ответил: «35 центов». Отец сказал: «Во всём Техасе знают, что фунт меди стоит 35 центов, но, как сын еврея, ты должен был сказать: 3 5 долларов. Когда другие говорят, что один плюс один равняется двум, ты должен думать, что один плюс один больше двух. Не веришь — попробуй сделать из фунта меди дверную ручку». Сын вдруг всё понял.

После смерти отца сын остался один во главе дела. Он изготавливал медные барабаны, медные пружины для часов, а также медные медали для Олимпийских игр — и ему удалось продать фунт меди целых 3500 долларов! Однако настоящую славу ему принесла куча мусора.

В то время в Техасе стояла огромная статуя Свободы. Из-за длительного отсутствия ремонта правительство штата решило снести статую, но после сноса на площади остались сотни тонн отходов: обломки, металлолом, гнилое дерево, цемент... Этот мусор нельзя было ни сжечь на месте, ни закопать в яму, его можно было только вывезти на удалённую свалку. Правительство штата подсчитало, что если нанять транспортную компанию, уборка этого мусора обойдётся как

минимум в 25 000 долларов.

Поэтому правительство штата объявило открытый тендер с минимальной ценой. Но прошло несколько месяцев, и ни одна транспортная компания не подала заявку. Дело в том, что эта работа была грязной, утомительной и малодоходной. Все решили тянуть время до тех пор, пока правительство не повысит цену.

В это время владелец магазина медных изделий, путешествовавший по Франции, узнал об этой ситуации. Он немедленно прилетел в Нью-Йорк и, увидев горы мусора, сразу же выразил готовность взять на себя эту тяжёлую работу. Более того, он неожиданно заявил, что правительству вовсе не нужно платить 25 000 долларов — достаточно будет 20 000 долларов. Его единственным условием было то, что, независимо от того, как он в будущем будет распоряжаться этим мусором, при условии, что это будет законно, правительство не должно вмешиваться и тем более не может отказываться от сделки, увидев какие-то результаты.

Какие же результаты можно получить от перевозки кучи мусора? Правительственные чиновники, несмотря на свои сомнения, подписали с ним контракт. Многие транспортные компании, которые хотели бы взяться за это дело, но при этом завысить цену, втайне посмеивались над его поступком. Они думали про себя: «Этот самоуверенный парень наверняка хочет тайком вывезти мусор в какое-нибудь укромное место, и если так, то пусть готовится к иску со стороны эколо-

логических организаций!»

Среди всеобщих насмешек владелец лавки по продаже медных изделий начал организовывать людей для сортировки мусора. Он велел переплавить медь и отлить из неё маленькие статуэтки Статуи Свободы; велел обработать дерево и сделать из него пьедесталы для статуэток; велел переплавить отходы свинца и алюминия и отлить из них памятные монеты; велел сделать из цемента маленькие памятники; а ещё велел разбить части статуэток, особенно лица, на мелкие кусочки... а затем упаковать их в изящные коробочки.

В то же время он через правительство штата нанял нескольких полицейских, которые окружили мусор, а по периметру установили лишь одну табличку: «Через несколько дней здесь произойдет нечто удивительное». В результате собралась большая толпа зевак.

Через несколько дней произошёл ещё один забавный случай: кто-то тайком пробрался внутрь, чтобы украсть только что изготовленные сувениры, но был пойман. Об этом сразу же разнеслась молва, об этом написали все крупные СМИ, и новость быстро разлетелась по всей Америке. Ещё больше людей начали обращать внимание на эту Статую Свободы, превратившуюся в кучу мусора.

Поняв, что время пришло, он приступил к реализации последнего этапа своего плана. На каждой коробке с сувениром он написал грустную фразу: «Прекрасная богиня ушла, и я могу оставить только кусочек в память о ней. Я всегда буду

любить её». Его сувениры стоили: маленькие — по 1 доллару, средние — по 2 5 долларов, а большие — около 10 долларов. Части статуи — губы, лавровый венок, глаза, кольцо и т. д. — стоили до 150 долларов за штуку... Эти сувениры не только были мгновенно раскуплены, но и его поступок вызвал в американском обществе чрезвычайно сентиментальную «моду на статую Свободы». Конечно, самое главное, что он получил от этого чистую прибыль в размере 12 50 тысяч долларов.

·Пословица о богатстве·

Где мудрость, там надежда; где проницательность, там перспектива богатства.

Богатство всегда скрывается там, где другие не обращают внимания.

.....3. Я просто рисую пироги, чтобы утолить голод

В начале XX века в США жил бедняк по имени Джозеф. Каждый раз, проходя мимо витрин магазинов, он не мог удержаться от того, чтобы заглянуть внутрь: там были предметы первой необходимости, в которых он так остро нуждался — одежда, печенье, колбаса, шампанское, а также симпатичные продавщицы, ведь он был холостяком.

В тот день холостяк Джозеф вдруг придумал отличный способ временно избавиться от своих забот: собрать коробки, выброшенные магазинами или покупателями. Так, когда он проголодается, он сможет открыть коробку с печеньем; а когда ему станет холодно — открыть коробку с одеждой...

Хотя внутри они были пусты или содержали лишь его единственную потрепанную одежду, он испытывал в этих пустых коробках давно утраченное чувство удовлетворения.

К сожалению, спустя несколько дней появились новые проблемы. В те времена упаковочные коробки не были такими, как сегодня, с напечатанными названиями товаров, изображениями и описаниями, а были обернуты в старые газеты и белую бумагу — все одинаковые, и никто не мог по упаковке понять, что внутри. Из-за этого Джозефу было очень неудобно обманывать самого себя: иногда ему хотелось «съесть печенье», а он открывал коробку с одеждой; иногда, когда ему нужно было «одеться», он брал коробку с печеньем.

Как же решить эту проблему? Скучающий Йозеф решил нарисовать на различных коробках изображения предметов, которые в них находились, чтобы их можно было различать. Нарисовав рисунки, он ещё и тщательно раскрасил их, чтобы перед открытием коробки было сразу понятно, что в ней находится, и не произошло «недоразумения».

Однажды друг, увидев его пустые коробки, удивлённо спросил: «Джозеф, это ты нарисовал? Зачем тебе это?»

Джозеф ответил: «Я рисую пирог, чтобы утолить голод!»
«Как же нарисованный пирог может накормить?!» — друг бросил на него взгляд и в очередной раз, как и раньше, стал убеждать его не сдаваться и не терять стремления к лучшему.

Да, нарисованный пирог не накормит, но как же тогда накормиться? Вечером Джозеф пристально разглядывал свои коробки и вдруг обнаружил, что по сравнению с прежними белыми упаковочными коробками они обладают особым шармом. Если на них ещё напечатать название и адрес завода-изготовителя, это не только стимулирует покупательский интерес, но и способствует рекламе производителя, что имеет огромную маркетинговую ценность!

К счастью, у Джозефа были хорошие связи, и вскоре он взял в долг деньги и основал первую в мире компанию по производству цветной упаковки. В конечном итоге его изобретение не только вызвало революцию в истории упаковки, но и превратило его самого из бедняка в миллиардера с состоянием в 10 миллиардов.

·Пословицы о богатстве·

Некоторые люди до самой смерти так и не строили воздушных замков, а другие — строили их до конца своих дней.

Бедность — это фитиль богатства, а фантазии — двигатель его создания.

.....4. Может, если превратить это в металл, удастся продать дороже?

Ван Хунхуай — человек из Северо-Восточного Китая, зарабатывающий на жизнь сбором металлолома. Поначалу он, как и другие его коллеги, ходил по улицам и переулкам, громко выкрикивая: «Сдаю металлолом! Сдаю металлолом!» Несмотря на тяжкий труд, доходы всегда оставляли

желать лучшего.

Однажды Ван Хунхуай внезапно подумал: «За одну алюминиевую банку я зарабатываю всего несколько фэней. А если переплавить её и продать как металл, то, может быть, удастся заработать больше?» Подумав об этом, он сразу же взял пустую алюминиевую банку, порезал её на мелкие кусочки, поместил в крышку велосипедного звонка, переплавил в кусок серебристо-серого металла размером с ноготь, а затем за 600 юаней сдал его на анализ в местный институт цветных металлов. Результаты анализа показали, что это был очень ценный алюминиево-магниевый сплав. В то время цена на алюминиевые слитки на рынке колебалась от 14 000 до 18 000 юаней за тонну, а вес каждой пустой алюминиевой банки составлял 18,5 граммов, 54 000 штук составляли 1 тонну. По таким расчетам, продажа переплавленного сплава приносила в шесть-семь раз больше прибыли, чем прямая продажа алюминиевых банок! Поэтому Ван Хунхуай решил открыть завод по переработке металлолома, занимающийся сбором алюминиевых банок, их переплавкой и продажей полученного сплава.

Чтобы обеспечить себя достаточным количеством алюминиевых банок для переработки, он, с одной стороны, объявил о высоких ценах на скупку, подняв цену за банку с нескольких фэней до 1 цзяо 4 фэня, а с другой — напечатал несколько сотен коробок визиток и широко раздал их своим коллегам по цеху. За неделю он получил целый грузовик

алюминиевых банок — целых 2,5 тонны. За год его небольшая мастерская переработала пустые алюминиевые банки в более чем 240 тонн алюминиевых слитков, принеся чистую прибыль в размере более 200 000 юаней. Затем Ван Хунхуай расширил масштабы производства и за три года заработал несколько миллионов юаней.

·Пословица о богатстве·

Если занимаешься чем-то, люби это дело; только любя его, можно достичь в нём мастерства, а только достигнув мастерства, можно на нём заработать.

Бедный человек должен понимать причины своей бедности, но ещё важнее — найти путь к выходу из неё.

Урок двенадцатый Все они когда-то начинали

1. «Кто уронит флаг, тому я дам блин»

Во времена Восточной Хань в провинции Шэньси жил богатый купец по имени Доу И. В детстве его семья была бедной, и они жили в стесненных условиях. Когда ему исполнилось 15 лет, один из дальних родственников Доу И, завершив службу в другой местности, вернулся в Чанъань и привез с собой несколько десятков пар шелковых туфель, чтобы раздать их бедным родственникам. Родственники набросились на туфли, и началась суматоха, но только Доу И остался невозмутимым. В конце концов осталась одна пара большого размера. Хотя Доу И не мог их носить, он все же вежливо принял их, поблагодарил и ушел.

Вскоре Доу И тайком отнёс эту пару больших шелковых туфель на рынок, обменял их на пятьсот монет, а затем попросил кузнеца изготовить две острые маленькие лопатки, которые он незаметно спрятал под кроватью. Начало лета, и по всему Чанъаню разлетелись стручки вяза; Доу И подметал и собрал их много. Затем он нашёл одного из своих дядей, который жил немного шире, и попросил разрешения учиться

в заброшенном доме этого дяди. Дядя, видя, что племянник стремится к лучшему, с радостью согласился. На самом деле он вовсе не собирался заниматься учебой: каждый день, как только рассветало, он брал те две маленькие лопатки и начал возделывать заброшенную землю в заброшенном доме — рыл канавки, поливал, сеял, присыпал землёй... и высеял все собранные плоды вяза. Вскоре с неба пролился благодатный дождь, плоды вяза пустили корни, проросли и начали бурно расти. К осени того же года они выросли уже более чем на один *chi* в высоту, и их число достигло нескольких десятков тысяч.

К следующему году молодые ивы выросли уже до более чем трёх *чжи* в высоту. Доу И начал прореживать саженцы, отбирая для дальнейшего роста только те, у которых ветви были крепкими и прямыми. Всего он собрал более ста вязаных ив, которые после сушки продавал по более чем десяти медных монетах за вязанку. Осенью третьего года молодые ивы выросли до толщины куриного яйца, и Доу И вновь проредил посадку, получив более двухсот вязанок ивового дров и ещё большую прибыль. Через пять лет все молодые ивы выросли до размеров, пригодных для заготовки древесины, и Доу И нанял людей, чтобы срубить их; в общей сложности он получил более двух тысяч бревен, а вместе с предыдущими доходами его прибыль составила несколько сотен тысяч монет.

К этому времени Доу И уже стал небольшим состоя-

тельным человеком, но он не остановился на достигнутом. Он взял часть средств, закупил в Сычуане немного зелёной льняной ткани, поручил сшить из неё мешки, а также купил в местных магазинах несколько сотен пар новых льняных туфель. Затем он собрал всех детей из близлежащих улиц и переулков, раздал каждому по три лепешки, пятнадцать монет и по маленькому льняному мешку, поручив им собирать семена акации. Через месяц было собрано две тележки семян акации. Затем он поручил детям собирать старые пеньковые туфли: за каждые три пары старых туфель можно было обменять на одну пару новых. Узнав об этом, люди со всех сторон устремились к нему, чтобы обменять старые туфли на новые, и их было так много, что их было невозможно сосчитать. За несколько дней он собрал более тысячи пар старых пеньковых туфель. В то же время Доу И поочередно закупил масличный индиго и несколько куч битой черепицы, а также нанял людей, чтобы те выварили масличный индиго и вымыли грязь с черепицы вместе со собранными им старыми пеньковыми туфлями.

Подготовив вышеуказанные сырьевые материалы, Доу И приобрел ещё несколько необходимых инструментов, а затем нанял людей, чтобы те разрезали старые пеньковые туфли на мелкие кусочки, разбили черепицу на осколки, смешали их с семенами акации и масляным индиго, после чего велел людям днём и ночью без перерыва растирать эту смесь до однородной консистенции. Когда сырьё было рас-

толчено до молочкообразной консистенции, Доу И приказал сформировать из него грубые палки длиной три чжи и диаметром три цуня, высушить их на солнце и сложить на хранение — всего более десяти тысяч штук. Он назвал эти грубые палки «фачжу» (что соответствует современным брикетам).

В июне того же года на Чанъань обрушился проливной дождь, повсюду скопилась вода, транспорт не мог передвигаться, а жители города не могли даже купить дрова для приготовления пищи. Тогда Доу И своевременно выставил на продажу «законные свечи» по цене сто ценей за штуку. Горожане, разжигая огонь для приготовления пищи с помощью «законных свечей», обнаружили, что они гораздо эффективнее дров, и вскоре все «законные свечи» Доу И были раскуплены. Благодаря этому Доу И получил огромную прибыль, и его богатство выросло до новых высот.

Сразу же после этого Доу И присмотрел себе участок в центре рынка Чанъаня — низменную, затопленную водой грязевую землю. Хозяин этого участка, хотя и не мог понять его намерений, всё же продал землю Доу И за «высокую цену» в тридцать тысяч ценей. Купив этот участок, Доу И велел поставить посреди него высокий шест, на вершине которого висел маленький флажок, а также специально нанял нескольких человек для приготовления блинчиков и кнедликов. Он пригласил местных детей поиграть в бросание кирпичей и черепицы, пообещав, что тот, кто попадет в флажок, получит

блинчик или кнедик. Узнав об этом, дети бросились туда, чтобы бросать кирпичи и черепицу в флажок. Когда кто-то попадал, Доу И, не нарушая обещания, сразу же награждал его едой. Дети воодушевились ещё больше: бросали, потом собирали, собирали, потом снова бросали. Менее чем за месяц кирпичи и черепица, которые они бросали, засыпали всю грязную землю. Доу И, тщательно всё спланировав, построил там двадцать лавок, и, поскольку они находились в оживлённом районе, ежедневно приносили прибыль в несколько тысяч монет.

·Пословицы о богатстве·

Одна булочка может стать причиной кровавой бойни, а одна пара шелковых туфель — сделать человека богачом.

Есть такая сила, как проницательность, и есть такой вид предпринимательства, как креативность.

.....2. Разве ты крыса из моего рисового бункера?

«Король Formosa Plastics» Ван Юнцин в детстве жил в крайней бедности: даже каша из сладкого картофеля считалась для него улучшением рациона. Мать Ван Юнцина, готовя еду, обычно капала в сковороду несколько капель масла — люди называли это «обманывать сковороду каплями масла».

В семь лет родители достали накопленные за долгие годы мелочь и отправили Ван Юнцина в школу. В первый день учебы другие дети надевали красивую новую одежду, а Ван Юнцин остался в своей обычной одежде: брюки, сшитые из

мешка для муки, на котором ещё был напечатан надпись «Сотрудничество между Китаем и США»; обуви у него вообще не было, и ему приходилось бегать босиком по грязным горным тропам; а рюкзак представлял собой просто кусок рваной ткани. Позже отец Ван Юнцина, к несчастью, заболел и приковался к постели, что стало для семьи Ван ещё большим ударом, и Ван Юнцину пришлось бросить школу и выйти в мир труда.

В 14 лет Ван Юнцин устроился подмастерьем в рисовую лавку в уезде Цзяи, Тайнань. В лавке он трудился без жалоб, внимательно наблюдал за всем происходящим и очень быстро досконально освоил все тонкости ведения рисового бизнеса. Уже на следующий год он уговорил отца одолжить ему 200 юаней и открыл собственную рисовую лавку.

До того, как Ван Юнцин открыл свой магазин, рынок риса в этом районе был фактически перенасыщен, поэтому вначале дела у Ван Юнцина шли совсем неважно, и его магазин в любой момент мог закрыться.

Как привлечь покупателей в свой рисовый магазин? Ван Юнцин хорошенько над этим поразмыслил.

Во-первых, он заметил, что из-за ограниченности технологий обработки в готовом рисе того времени часто содержались рисовые отруби и песок. Ни покупатели, ни продавцы не придавали этому значения, но Ван Юнцин, напротив, взял на себя лишнюю работу: каждый раз перед продажей он тщательно отбирал примеси из риса.

Во-вторых, Ван Юнцин заметил, что покупателями риса в основном были домохозяйки, у которых не хватало сил, и им было очень тяжело нести мешок с рисом. Поэтому он сам предложил доставлять товар на дом, при этом насыпая рис прямо в рисовые бочки покупателей, а также регулярно предоставлял бесплатную услугу по чистке этих бочек.

Однажды Ван Юнцин увидел, как мимо его рисовой лавки проходила одна из постоянных покупательниц, и сразу же окликнул её: «В вашем рисовом суде уже почти не осталось риса, может, сегодня стоит купить немного?» Та была очень удивлена: «Вы что,мышь из моего рисового суда? Вы даже знаете, сколько у меня осталось риса!» Оказалось, что каждый раз, доставляя рис, Ван Юнцин в непринуждённой беседе выводывал информацию о клиентах: сколько человек в семье, сколько риса они съедают за месяц, когда хозяину выплачивают зарплату и т. д., а затем записывал всё это в маленький блокнот, который всегда носил с собой. Таким образом он полностью владел информацией о потребностях клиентов, и его обслуживание было очень целенаправленным. Позже Ван Юнцин научился действовать на упреждение: догадываясь, у кого рис почти закончился, он заранее доставлял его на дом. Если клиенту было неудобно, он сначала продавал в кредит, а когда клиент получал зарплату, приходил за счетом.

Благодаря мощной комбинации таких мер, применённых Ван Юнцином, дела в рисовой лавке быстро пошли в гору, и

вскоре это помогло ему накопить свой первый капитал.

·Пословица о богатстве·

В Китае есть только один «император наемных работников». Если работа по найму не устраивает, попробуйте стать менеджером магазина.

Нет продавцов, есть только обслуживающий персонал.

.....3. Почему бы не сделать розетку двойного назначения?

Основатель компании «Мацушита Электрик» Коносуке Мацушита в начале своей предпринимательской деятельности в основном занимался производством розеток. Однако из-за слабой технической базы и нехватки средств производимые им розетки имели невысокое качество, не пользовались спросом, и компания вскоре оказалась на грани банкротства.

Однажды вечером Мацушита, возвращаясь домой в одиночестве, проходил мимо одного из окон, и его внимание привлек разговор сестры и брата, сидевших в комнате.

Мальчик крикнул: «Сестра, ты уже погладила? Мне срочно нужно делать домашнюю работу!»

Оказалось, что его сестра гладила одежду. Но какое отношение это имело к домашнему заданию брата? Дело в том, что в то время в продаже были розетки только с одним гнездом, и если гладить одежду, то нельзя было включать свет.

Слышно было, как сестра успокаивала брата: «Хорошо, хорошо, я скоро закончу гладить».

«Ты всё время говоришь, что скоро закончишь, а прошло уже полчаса».

«Да брось!»

«А вот и есть!»

Брат и сестра не переставали ссориться, ни один из них не хотел уступать.

Коносуке Мацушита подумал: «А всё из-за этой розетки. У нас всего один шнур: если кто-то гладит одежду, то нельзя включить свет, чтобы почитать; если кто-то читает, то нельзя гладить одежду — разве это не слишком неудобно? Почему бы мне не изобрести розетку, которая позволяла бы использовать оба прибора одновременно?»

Вернувшись домой, Мацушита серьёзно занялся изучением этой проблемы, и вскоре он разработал двухфункциональную розетку. После появления продукта на рынке он пользовался огромным успехом, количество заказов от предприятий росло, спрос превышал предложение, и завод Мацушиты быстро встал на путь устойчивого развития.

·Пословицы о богатстве·

Инновация не означает «совершенно новое»; не стоит слишком усложнять понятие инновации.

Будь то создание бизнеса или инновации, цель всегда одна — получение дохода и прибыли.

.....

Урок 13 Они все когда-то видели

1. Сохранилась ли та фреска?

В 1978 году Китай резко открыл свои границы, и правительство стремилось с помощью иностранного капитала реформировать практически парализованную национальную экономику. В январе следующего года гонконгский бизнесмен Хо Ин-дун начал переговоры с правительством провинции Гуандун. Он предложил построить в Гуанчжоу пятизвездочный отель, который впоследствии получил название «Белый лебедь». Он вложил в проект 13,5 млн долларов США, а затем, используя отель «Белый лебедь» в качестве залога, взял в банке кредит на сумму 36,31 млн долларов США. Срок сотрудничества составлял 15 лет.

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.