

BUISNES-CLASS

A series of practical guidance for manager

The manager of an average part

OF



For what have killed Keni?

Юрий Пинкин

За что убили Кени?

«Автор»

Пинкин Ю. В.

За что убили Кени? / Ю. В. Пинкин — «Автор»,

То, что в этом бизнесе можно преуспеть без особых профессиональных навыков – миф. И, к счастью, все больше и больше руководителей это понимают. И на смену царившей годами «игре в обучение» приходит потребность в системе, профессионально выстроенной, состоящей не из отдельных кусков, а из взаимозависимых элементов, где один навык является кирпичиком, на котором строится следующий, и постепенно, этаж за этажом, вырастает целое здание. Даже если вы предоставляете людям возможность учиться, но потом обращаетесь с ними, как с идиотами или просто как с еще одним орудием производства, лучшие уйдут. Образование без учета личных потребностей – это скорее безвозвратные издержки, а не инвестиции.

© Пинкин Ю. В.

© Автор

Содержание

ОТ АВТОРА	5
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ФИЛЕ ИЗ ПАЦАНЕНКА	7
ГЛАВА 1. ДЕД ПИХТО, ХТО ОН – МИСТИКА ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?	7
ГЛАВА 1.1 С ЧЕГО НАЧНЕМ? КАК НИ СТРАННО, НЕ С ДЕНЕГ	7
ГЛАВА 1.2 СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ? – СЕЙЧАС ЧТО ЛИ?	8
ГЛАВА 1.3 ГРУСТНЫЙ БАЙБАК С ПЛЮШКОЙ	10
ГЛАВА 1.4 RUSSI-ЛЕБЕДИ	12
ГЛАВА 1.5 МИЛЛИОН В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ БРАЧНОЙ КОРЗИНЕ	14
ГЛАВА 1.6 ОХ УЖ ЭТОТ МИЛЛ	16
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Юрий Пинкин

За что убили Кени?

ОТ АВТОРА

Есть в принципе два типа людей – *предприниматели* и *корпоративные* деятели.

Есть такая структура в *бизнес-школе*, которая помогает проанализировать, кто ты, что тебе нравится, что ты сможешь делать, к чему предрасположен.

Выбор, *кто ты* на самом деле, каждый должен сделать – кто-то раньше, кто-то позже.

Вот вы сейчас сидите, в своем офисном рабстве, выворачиваете наизнанку кишки (недаром в английском есть выражение **guts** (кишки) в отношении мужества – «*Whether guts will suffice at it*», «*хватит ли у него кишок*»?); предаете память отцов и дедов, топчете будущее своих детей, а в душе светлой ниточкой стучит, бьется: ели ты идешь на работу как на каторгу, хорошо ли быть лучшим каторжником – на доске почета будет висеть твоя фотография: «*Лучший каторжник месяца*».

Нормальное желание людей открыть собственный *бизнес* – это некий каприз хорошего профессионала-исполнителя, который считает, что он будет таким же хорошим владельцем собственного *бизнеса*.

Плохо, когда такой *предприниматель* получает на руки новорожденный *бизнес* и не знает, что с ним делать.

Просто впервые вошедший в офф-лайн настоящий он-лайн показал, что не все так просто.

Страшный сон российского *бизнесмена* – как у него отнимут *компанию*, *счета*.

«*Если бы у меня было бы больше денег, мой бизнес-план был бы лучше*». Я полагаю, что если бы ваш *бизнес-план* был бы лучше, у вас было бы больше *денег*.

Кем быть, чтобы стать *успешным*?

Надо заниматься тем, от чего получаешь удовольствие. Понятно, что жизнь нас ставит в такие условия, когда необходимо *заработать* любыми способами на хлеб насущный. Но тогда невозможно *преуспевать*.

История знает немало примеров того, как люди жертвуют свободой ради нищенской, зато гарантированной пайки.

Но это ложный выбор.

Голодный никогда не будет свободным.

Таково уж метафизическое свойство этой субстанции, пищи.

На самом деле, люди – не бездумные существа, заикленные на куске хлеба и крыше над головой.

«Дайте человеку все, что он желает, и в ту же минуту он почувствует, что это еще не все».

Кант

Чтобы *карьера* была *успешной*, наверное, надо избегать *компаний* и *брендов*, которые предлагают неплохие условия работы, но с большой скоростью теряющие позиции.

А если это *бизнес*, у которого еще непонятные, но вроде как большие перспективы?

Тогда будет интересно.

Отсутствие внимания со стороны *компаний*, большая проблема самой *компании*. *Фирму* можно выбросить, а звезды будут продолжать сиять.

Основное средство производства – скромное серое вещество весом приблизительно **1, 3** кг. Покрытый извилинами.

Истинная мотивация усиливается только тогда, когда внешние обстоятельства не соответствуют нашей самооценке.

Мне проще – мой *капитал* всегда со мной, в голове.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ФИЛЕ ИЗ ПАЦАНЕНКА

ГЛАВА 1. ДЕД ПИХТО, ХТО ОН – МИСТИКА ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

ГЛАВА 1.1 С ЧЕГО НАЧНЕМ? КАК НИ СТРАННО, НЕ С ДЕНЕГ

Что такое *успех*? Много секса, ну, и пожрать чего-нибудь.

В, так называемых, *неудачах* и *провалах* можно обнаружить множество сокрытых уроков. Генри Форд говорил: «*Неудача – это возможность начать сначала более разумно*».

Можно заменить слово *неудача* на слово *отказ* и получить то же самое. Наполеон Хилл говорил: «*В каждом несчастье есть семя равноценной ему или большей пользы*».

«*Проиграть – не значит упасть, это значит оказаться снизу*».

Мэри Пикфорд

Всегда надо искать эту *пользу*. На чем человек больше всего концентрируется, то и будет доминировать. Поэтому необходимо всегда думать о том, *что* можно получить от каждого *отказа*, с которым человек сталкивается в своей жизни. Каждый, достигший чего-то, всегда искал «*хорошее*» в том, что большинство людей считало «*плохим*».

Успех – самое тяжелое время.

Успеху предшествует напряжение сил, концентрация внимания на каждом слове, на каждом шаге, на каждом дыхании.

Успех – это расслабление.

Внезапная разрядка может кончиться катастрофой, срывом, истерикой, глубочайшей депрессией, преступлением, самоубийством.

Сократ *рискнул*, и был отравлен.

Сэр Уолтер Рэли, фаворит Елизаветы Английской, открыватель Вирджинии, *рискнул*, и ему отрубили голову.

Джордано Бруно *рискнул*, и был сожжен на костре.

Ван Гог *рискнул*, и был высмеян, отрезал себе ухо, предварительно отрезав ухо Гогену.

Альфред Нобель *рискнул*, и умер в одиночестве.

Да и я, по-правде, что-то неважно себя чувствую...

Уильям Грант столкнулся с противодействием в начале **1920-х**, когда захотел разместить несколько магазинов под одной крышей и назвать это все *универмагом*.

Концепция *франчайзинга* столкнулась с противодействием в **1950-х** – **11** голосов не хватало, чтобы окончательно провалить этот закон в конгрессе США. А теперь *франчайзинговый бизнес* составляет более **1/3** ВВП Соединенных Штатов – более **40%** всех розничных продаж.

McDonalds знает, что около **18%** людей, *покупающих* гамбургер, *купают* его у них.

Они не жалуются на то, что **4** из **5** человек «отказали» им. Они – **многомиллиардная компания**, потому что каждый день встречаются с огромным количеством *отказов*.

В «листе ожиданий» Нобелевского комитета находилось немало ученых.

Ханс Бете ждал премии **28** лет.

Петр Капица **40** лет.

А «рекордсмен» – Френсис Роус: в 1966 г. он был удостоен премии по медицине за открытие, сделанное им за 55 лет до этого.

Но они хотя бы дожили до своей премии.

А вот Освальд Теодор Эйвери, создатель современной молекулярной генетики, – увы, нет. В 67 лет он доказал, что ДНК – вещество наследственности. Это стало одним из крупнейших открытий за всю историю биологии.

Пока Нобелевский комитет размышлял, отмечать ли наградой это открытие, Эйвери умер, и его имя так и не попало в список лауреатов.

«Наша цель породить как можно больше идей, поскольку 1 из 1000, возможно, сработает».

Рой Арт Фрай

Томас Эдисон, изобретатель электрической лампочки, был человеком, который точно знал, что значит *«учиться на происходящем»*.

Он уже испытал **5.000 неудач**, когда молодой репортер спросил его:

– Господин Эдисон, вы потерпели неудачу **5.000 раз**, почему вы тратите впустую время, стараясь заставить работать то, что никогда работать не будет?

Томас Эдисон посмотрел на молодого репортера и сказал:

– Молодой человек, вы не понимаете, я *не потерпел провал* **5.000 раз**. Я открыл **5.000** способов, которые *не работают*.

Если я буду продолжать, то скоро способы, которые *не работают*, кончатся, и я обнаружу тот самый верный путь.

В этом и состоит ключ к *успеху*: чем больше *отказов* мы согласны принять каждый день, тем большего *успеха* мы можем достичь. Не бороться с *отказами*, а *работать* с ними.

Возможно, вы читаете эту книгу при помощи какого-либо электрического освещения.

Рады ли вы, что Томас Эдисон учился на, так называемых, *отказах*, вместо того, чтобы все забросить и сдаться?

По глазам вижу – рады.

ГЛАВА 1.2 СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ? – СЕЙЧАС ЧТО ЛИ?

Если вы низко цените себя, никто не заплатит больше.

Если вы считаете правильным размениваться по мелочам, вы никому не будете нужны целиком.

«В этом мире трудно найти вещь, которую не могли бы сотворить люди, может немного хуже, но зато дешевле и всегда найдется такой человек, который купит ее только потому, что она дешевле».

Джон Раскин

«Я пришел к выводу, что не собираюсь проснуться в один прекрасный день 65-летним стариком и произнести: «Вот зараза!».

Как минимум я собираюсь взять от жизни все, что могу».

Джордж Клуни

Необходимо понять, что бы вы ни предлагали, не каждый *купит* это.

На самом деле, не каждый согласится взять даже то, что раздают *бесплатно*.

Проводились исследования реакции людей на человека, стоящего на углу улицы и раздающего **стодолларовые** купюры.

Верьте или нет, некоторые люди сказали **«нет»**.

Они отказались от них.

Почему, если не все люди готовы абсолютно *бесплатно* принять **сто долларов**, некоторые почему-то думают, что каждый должен согласиться принять то, за что надо *платить*?

Все крупные *компании* понимают, что бы они ни предлагали, не каждый согласится это *купить*.

И из тех, кто *купил*, **не все** захотят *купить* еще раз, даже если их обслужили по первому разряду.

Почему так?

Я не знаю.

Я просто знаю, что это так.

Так что не нужно возлагать ответственность на своего *начальника*.

Выполняйте свою работу как следует – но именно свою работу.

Ваш *начальник* не обязан привести всю вашу жизнь в порядок. Вы *сами* позаботитесь об этом.

Именно *вы* за это отвечаете.

Дайте передышку своему *начальнику*.

Расслабьтесь, и вы поймете, что и вы, и ваш *начальник* стали по-другому относиться к работе.

Если вы сами – *начальник*, дайте передышку своим *сотрудникам*.

Большинству *начальников* очень сложно это понять и принять. Они возражают: «**Я не хочу, чтобы мои сотрудники думали о чем-то еще, кроме работы.**

Я хочу, чтобы они оставались на рабочем месте столько, сколько нужно, чтобы выполнить работу.

Я хочу, чтобы они меня слушали и делали так, как я скажу».

Но *руководители* должны понимать, насколько *ценны сотрудники*, которые **не нуждаются в работе**.

Они должны увидеть, насколько *ценны сотрудники*, чья работа лишь частично удовлетворяет их *финансовые* потребности и желание *реализовать* себя.

Какой работник лучше – человек, у которого с утра отвратительное настроение, но он все равно приходит «*на работу*», чтобы получать *зарплату*, или человек, у которого интересная, насыщенная жизнь и который любит свою *работу*?

И не надо людей «накачивать» информацией не потому, что они *глупые*, а потому, что их головы заняты другими, более важными проблемами: дети, например, каникулы или предстоящий увлекательный визит тещи.

Ценности бывают разные.

И это не внедряемые *бизнес-консультантами* выдуманные «*корпоративные ценности*».

«– **У вас есть ценности? – Только общечеловеческие».**

Работа важна, но это не единственное, что заботит ваших *сотрудников*.

А если это действительно *единственное*, что их заботит, то вам в пору спросить насколько эти *моно-одержимые* люди подходят вашей *организации*.

Время – великий уравнитель.

Время позволяет человеку соперничать с сильными мира сего.

Не бывает так, что у *богатых* в сутках **48** часов, а у *бедных* **12**.

И у тех, и у других есть те же самые **24** часа в сутки, **7** дней в неделю, **365** дней в году.

Многие люди откладывают действия на потом, потому что хотят подождать, когда все изменится.

Помнится, я как-то услышал, как один человек сказал: «**В следующем году все будет лучше**».

Этот человек делает одно и то же в течение последних **двадцати пяти** лет, ничего не меняется, но он все равно надеется, что все изменится к лучшему!

Это особенно опасное убеждение, убивающее ваше *время*, потому что оно не позволяет вам действовать.

Если бы у меня было больше времени, это бы решило мои проблемы.

Неправда, потому что ваша *проблема* не заключается в недостатке *времени*.

Проблема заключается в том, что вы не знаете, как *использовать* свое *время*.

Если вам не удастся правильно распорядиться **двадцатью четырьмя** часами, из которых состоит каждый день, почему вы думаете, что распорядились бы *временем* лучше, если бы у вас было на час или два больше? *Я подожду, когда все изменится.*

Большое количество людей и понятия не имеют, сколько *стоит* час их *времени*.

Но этот простой подсчет очень много значит для того, чтобы сделать свое время более *ценным*.

Общее количество *времени*, затраченного за всю жизнь на мелкие повседневные дела:

Ожидание зеленого света светофора... **6** месяцев

Очистка *компьютера* от спама... **8** месяцев

Поиски потерянных вещей... **1** год

Попытки дозвониться... **2** года

Приготовление пищи... **3** года

Уборка дома... **4** года

Ожидание в очередях... **5** лет

Еда... **6** лет

Вам нужно знать, где вы находитесь в данный момент, чтобы грамотно двигаться вперед.

Давайте сделаем одно предположение.

Предположим, что ваше *время стоит* столько, сколько вам *платят* в данный момент. Справедливо?

В конце концов, если бы ваше *время* в действительности *стоило больше*, вы бы *больше* и *получали*, так?

Если бы оно *стоило меньше*, вы бы *получали меньше*.

Здесь возникает *проблема*.

Если вы *работаете меньше* – вы и *зарабатываете меньше*.

Если вы *зарабатываете меньше*, у вас становится гораздо *меньше возможностей*.

Вскоре у вас появляется *много времени*, но вы *банкрот*.

Так что вам приходится *работать больше*, чтобы *платить по счетам*, и баланс снова нарушен.

Мы все имеем в распоряжении *разное количество денег*, которыми мы можем распоряжаться. Но у нас всех – *одинаковое количество времени*.

На рубеже **XX** века, только *богатые* (буржуи, одним словом) могли распоряжаться своим *временем* как угодно. В **1908** году, подавляющее большинство людей было занято тяжелым трудом, работая по **10** часов в сутки. Они были так заняты борьбой за существование, что им совершенно некогда было думать о том, как правильно распорядиться своим *временем*.

Но сейчас у людей так много свободного *времени*, как никогда не бывало до этого в истории.

Некоторые все время откладывают, потому, что сейчас не лучшее *время*.

Вы не поверите – сейчас у всех не лучшее *время*!

ГЛАВА 1.3 ГРУСТНЫЙ БАЙБАК С ПЛЮШКОЙ

Богатство – это не то же самое, что *доход*.

Богатство – это то, что вы *накапливаете*, а не то, что *тратите*.

Если у вас приличный годовой доход, но вы, *тратите* все свои *деньги*, вы не становитесь *богаче*.

Вы просто хорошо живете.

Каким образом вы становитесь *богаче*?

По этому вопросу большинство людей также обладает неверным представлением.

Люди редко когда могут сколотить *состояние* благодаря *удаче*, врожденным качествам, хорошим оценкам или умственным способностям.

Этому нельзя научить.

Этому можно только научиться.

Вы удивляетесь, куда девается ваше *время*?

Оно уходит к тем людям, у которых вы одолжили *деньги*.

Оно уходит к *компаниям*, обслуживающим *кредитные карты*, *банкам*, автосалонам, мебельным *магазинам*.

Каждый раз, когда вы *покупаете* что-то «за *время*», вы *покупаете* это за *свое время*, а не за *их время*.

Они используют ваше *время*, чтобы *заработать деньги*.

Банки и прочие *кредиторы* знают, что делают.

Любой *долг* – это *временной долг*.

Это необходимо осознать, чтобы преодолеть нехватку *времени*.

Любая форма *долга* накладывает бремя на ваше *время*. Когда вы *должны* что-либо кому-либо, вы в каком-то смысле *работаете* на них.

Люди устраиваются на *работу* и *покупают* разные *вещи*.

Долг по кредитным картам – это *временной долг*. Вы не *покупаете* активы по *кредитной карте*.

Практически все, что вы *покупаете* по *кредитной карте* – это *обязательства* или *расходы*.

Если вы *заплатили* да ужни по *кредитке*, то вы *должны банку деньги* за этот ужин.

Теперь, в следующий раз, когда вы пойдете «на *работу*», вы будете *работать* на *банк*, а не на *себя*.

Если вы обмениваете *свое время* на *деньги* «на *работе*», то когда вы *расплачиваетесь* по *кредитной карте*, вы берете в *долг* не *деньги*, вы берете в *долг* свое собственное *время*.

Чем больше вы *занимаете*, тем больше вы *должны*.

Чем больше вы *должны*, тем дольше вам придется *работать*, чтобы *расплатиться*.

Некоторые вещи – к примеру, машины, люди тоже *покупают* за *время*.

Это значит, что люди берут *кредит*, который со временем нужно *возвращать*.

То есть людям повышают *зарплату*, и они *покупают* новую машину, расходуя прибавку к *зарплате* на *выплаты по кредиту*.

Когда им снова повышают *зарплату*, и *выплаты по ипотеке* «съедают» эту *прибавку*.

Они *работают* все больше и больше, пытаясь в очередной раз продвинуться по службе и получить повышение *зарплаты*.

Но каждый раз, когда это случается, они тратят *прибавку к зарплате* на что-то, что теперь могут себе *позволить*.

Они не могут уйти в отпуск.

У них нет выбора, *работать* или *нет*.

Они *должны*, и *обязаны расплатиться*.

Они обменивают все больше *времени* на все больше *денег*, чтобы *купить* все больше вещей за *время*, большинство людей *тратит деньги* на *обязательства*, а не на *активы*.

Они движутся в порочном круге – обменивают *время* на *деньги*, а *деньги* на *вещи*.

И они тратят все свои *доходы* на *вещи*, которые через **год** не *стоят* и **половины** своей первоначальной *стоимости*.

Вот прекрасный пример.

Предположим, человек *купил* новую машину за **10.000 \$**.

Сколько она будет *стоять* на **следующий** день после того, как он забрал ее из автосалона?

10.000\$?

20.000\$?

Нет, ее *стоимость* упала!

Она уже *стоит меньше*, чем он *заплатил* за нее накануне!

Если бы ему вдруг пришлось ее *продать* (все под Богом ходим), он бы выручил не больше **80%** от той *суммы*, которую за нее *заплатил*.

Если он *купил* машину за **10.000\$ в кредит**, то за **пять лет**, он *заплатит* за эту машину **20.000\$**.

Но *сколько* будет *стоять* эта же самая машина *стоимостью* **10.000\$** в тот самый день, когда он *оплатит* последний *взнос*?

Она будет *стоять* **5.000**.

Он *потерял капитал*.

Точнее, когда человек *покупает* что-то за *время*, он теряет *капитал* с пугающей скоростью.

Как сказал Карен Лем: «**через год вы пожалеете, что не начали прямо сейчас**».

Похитители *времени*, как и любые похитители, отбирают ваши *ценные вещи*. Как лангольеры-пожиратели времени у Стивена Кинга.

Конечно, в этом случае «*ценные вещи*» – это драгоценные часы вашего *времени*.

Похитители *времени* – это наши привычки, к примеру, неумение говорить «нет».

Беспорядок – это еще один похититель *времени*.

И не забывайте о тех людях, которые постоянно тратят ваше *время*.

Вы знаете, кто они.

ГЛАВА 1.4 PUSSI-ЛЕБЕДИ ИЛИ ЗАЙКА В ОБМОРОКЕ

Очень часто мы пытаемся достичь *результата*, используя совершенно неподходящие *средства*.

Можно усердно копать лопатой яму и вырыть ее за неделю.

А можно такую же яму выкопать за **час** – наняв экскаватор.

Продолжу аналогию с земляными работами.

В Южной Африке добывается огромное количество алмазов.

Но в шахтах, и на глубине от полукилометра и глубже.

И никакое упорство старателей, вооруженных только кирками и тачками, не заменят необходимость геологических изысканий, больших капиталовложений и использования огромного количества дорогой тяжелой техники.

Не менее важен правильный подход к делу.

Каждый из нас знает только свое ремесло. У каждого свой уровень профессионализма, ума, таланта. Каждый действует так, как привык действовать.

Большой и правильно организованный *бизнес* приносит вам *деньги*, даже когда вы спите.

Мелкий *бизнес* кормит вас только при вашем непосредственном участии.

Большинство же из тех, кто хочет когда-нибудь стать владельцем дома стоимостью **полмиллиона долларов**, начинает откладывать и копить *деньги*.

Результат – они станут полноправными собственниками лет через **двадцать**.

Жизнь так устроена, что ее невозможно повернуть назад, и время ни на миг не остановишь.

Некоторые жизненные пути требуют слишком раннего выбора, настолько раннего, что его приходится перекладывать на плечи родителей, потому что сам ты еще не можешь осмысленно сообразить – Спиваков ты или Волочкова.

Но уж, зато, если родители угадали, ты получаешь хорошую временную фору и огромный такой трамплин, с которого в предназначенный для этого момент взлетаешь и паришь.

Это если «да».

А если «нет» – то нет.

Есть основания полагать, что я никогда не стану Владимиром Спиваковым, Владиславом Третьяком, или Анастасией Волочковой.

Есть основания полагать, что я не стану не только первостепенным, но и второстепенным персонажем фильма *«В постели с Мадонной»*.

Папарацци не подсекут меня в неглиже с Кирой Найтли.

И новым мужем Аллы Пугачевой мне тоже не бывать. Причины – зеркальные по отношению к предыдущим: родился *«не в том районе»*.

Чтобы добиться чего-то на этой стезе, потребуется время, по истечении которого Кира Найтли выпадет из-под прицела папарацци, фильм про Мадонну уйдет в архивы, а Алла Пугачева придумает что-нибудь более экстравагантное для развлечения обожающей ее страны (например, меня!).

Но никаких практических выводов из этого делать не стоит.

«Если не можешь быть деревцем на холме, стать кустиком в долине.

Но самым лучшим кустиком».

Дейл Карнеги

Я не удивлен тем, что люди не понимают, как можно сбалансировать свою жизнь на более высоком уровне.

Нас постоянно окружает самая противоречивая информация на этот счет.

К примеру, учат ли нас в школе тому, как вести достойный образ жизни?

Нет, нас учат, как «приобрести все навыки, необходимые для того, чтобы устроиться на работу в «серьезную компанию».

Ведут ли нас политические деятели к полноценной, насыщенной жизни?

Нет, они уговаривают нас голосовать за них, потому что они помогут создать *«новые рабочие места с достойной зарплатой»*.

Поддерживают ли друзья наше стремление претворить мечты в реальность?

Нет, наши друзья сами пытаются свести концы с концами и слишком заняты, чтобы оказывать нам необходимую поддержку.

Сколько людей из числа ваших знакомых уверены, что пока они чем-то заняты, они все делают правильно?

Они не знают, в чем по-настоящему заключается их дело.

Это же относится и к тому, как многие люди видят свою *работу*.

Они находят себе занятия, чтобы заполнить рабочие дни, и работают сверхурочно, чтобы чувствовать себя очень занятыми.

Люди, которые высоко ценят свое время, знают, что их *время* очень *ценно*, потому что оно *ограничено*.

Не нужно просто *выполнять работу* – делайте то, что приносит *результат*.

И убедитесь, что этот результат соответствует вашей *цели*.

Думайте о *своем времени*, а не о *времени* вашего начальника или ваших (святотатство!) клиентов. От этого любого зайку бросит в обморок.

Вы сами контролируете свое *время*.

Вы сами должны выбирать те виды деятельности, которые приносят результат.

ГЛАВА 1.5 МИЛЛИОН В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ БРАЧНОЙ КОРЗИНЕ

«Американец черпает свои убеждения из народного фольклора, в котором каждый может стать миллионером, если мобилизует всю свою энергию и способности. Хотя это противоречит его жизненному опыту, он никогда не станет опровергать этот общепринятый миф».

Теодор Абель

«Жизненный успех, престиж и социальный статус будут полностью зависеть лишь от энергии и целеустремленности каждого, а сами экономические отношения, в которых все зависят друг от друга, заставят людей приспосабливаться к интересам и мнениям других, большинства, и, таким образом, будет реализован принцип всеобщего равенства».

Томас Пэйн, один из создателей Американской Конституции

Страна мечтателей, где любая *идея*, любая *мечта* достойна уважения, если она ведет к большему *богатству*.

Америка самая свободная стран мира, потому что здесь каждый чистильщик сапог может стать миллионером.

Но если все станут миллионерами, то кто же будет «миллионером»? Миллион понятие чисто символическое. Оно означает, что иметь миллион – это иметь больше, чем большинство. Все не могут иметь больше чем большинство. Это противоречит здравому смыслу, но мечта к здравому смыслу отношения не имеет, мечта – это идеал, пускай и недостижимый.

Мечта, абстрактный идеал, став частью культуры, фольклора, стимулирует активность миллионов людей, которые никогда не станут миллионерами и, пропитав весь повседневный быт, мысли и чувства, мечта становится более реальной, чем сама реальность.

Представления о *мечте*, о необходимом уровне *успеха*, престижа и статуса постоянно меняются, поэтому движение к *мечте* не имеет конца.

«С раннего детства людям прививают мысль, что счастья вне работы не существует».

Власть имущие убеждают массы в том, что они счастливы, что каждый из них свободен, что все, что они делают, достойно и значительно».

Самые жалкие из них чувствуют себя центром вселенной и, работая по многу часов в день, убежденные в своей значимости, счастливы так, как человек никогда не был».

Они проходят через жизнь в убеждении, что это единственная, достойная человека форма жизни, и из этого счастливого дурмана никому не дано будет выйти».

Олдос Хаксли

«Те, кто не делает деньги, принадлежат к дегенератам, которые думают, что таким нет места в Америке».

Генри Джеймс

«Прежде хоть что-нибудь признавалось кроме денег, так что человек и без денег, но с другими качествами, мог рассчитывать хоть на какое-то уважение. Ныне же без денег не только на уважение, но и на самоуважение нельзя иначе рассчитывать».

Александр Герцен

«Я не знаю страны, где страсть к деньгам так поглощала бы все мысли и чувства людей.

Обобщение, деньги, в такой степени мыслятся как самоцель, что становятся чем-то трансцендентальным и даже просто иррациональным по отношению к счастью и пользе отдельного человека».

Алексис Токвиль

«Все чем они озабочены, их радости, горести, надежды – все растворяется в долларах.

Люди оцениваются в долларах, измеряются в долларах. Сама жизнь продается с аукциона, взвешивается, смешивается с грязью или поднимается на огромную высоту через доллары».

Чарльз Диккенс

Американец так много говорит о *долларах*, потому что *доллар* – это символ и мера измерения *успеха*, единственная мера, которую он имеет, чтобы оценить свой *успех*, свой ум и свою власть над обстоятельствами.

В то же время, он относится к *деньгам* довольно легко. Он их *делает, теряет, тратит*, раздает с легким сердцем. Это уважение не к самим *деньгам*, а к *количеству* вообще, потому что *качество* трудно определимо. Огромное внимание к числам, к количественным измерениям, ничто иное, как отражение демократических идеалов.

Качество понятие аристократическое, *качество* создает иерархию, «*лучше-хуже*», *количественная* оценка сводит все вещи к общему знаменателю – цифре, а цифры никогда не врут. Поэтому *деньги* превратились в единственно ясный и очевидный показатель *ценности* человека.

Деньги – истинный институт демократии, демократии равенства, они отвергают все различия между людьми, уравнивая всех, умных и дураков, красивых и уродов, добрых и злых, они отвергают оценку человека через его индивидуальные, личностные качества

Неумение делать *деньги*, или нежелание тратить жизнь на деланье *денег*, воспринимается в экономической демократии как символ несостоятельности человека, а *бедность* как отвратительнейший из пороков.

«Американец просто машина, добывающая доллары. Он придаток к своему имуществу».

Ральф Уолдо Эмерсон

«Мы презираем тех, кто избрал бедность для того, чтобы упростить свое существование и сохранить свою внутреннюю жизнь.

Мы не имеем мужества признать, что идеализация бедности в течение многих веков христианской цивилизации означала свободу,

свободу от мира вещей, мужественное безразличие к богатству, человек оценивал себя через то, что он есть, а не через то, что он имеет».

Уильям Нэймс

Что есть жизнь *в бедности*? Это означает не только общественное презрение. Это означает, что в условиях современной цивилизации бедняк полностью отрезан от тех источников, которые и делают жизнь счастливой.

Раньше говорили, что за *деньги* нельзя *купить* счастье, что в жизни есть множество необходимых для счастья вещей, которые *не покупаются* – красота природы, чувства, привязывающие нас к другим людям, но сегодня за чистый воздух, чистую воду, за натуральные *продукты*, не прошедшие химическую обработку, за пребывание на природе в естественных природных условиях нужно *платить*.

Нужно *платить* также и за человеческие отношения внутри того социального круга, к которому человек хочет принадлежать. Без определенного *экономического* статуса вход во многие социальные круги закрыт. *Деньги* стали важнее самой жизни.

ГЛАВА 1.6 ОХ УЖ ЭТОТ МИЛЛ

В стабильной *экономике* легальный *бизнес* прибегает к нарушению *закон* лишь в крайних случаях. При отсутствии стабильности, как это произошло появлением *свободного рынка* в бывшем Советском Союзе, в условиях развивающейся политической и *экономической структуры*, *индивидуальное предпринимательство* выбрало самый короткий и простой путь к достижению *цели* – игнорирование всех *законов*.

Обман, мошенничество и убийства превратились в России в основное средств концентрации богатств, обнажив основные принципы *бизнеса* в условиях *конкуренции*. И это закономерно, что уголовники стали авангардом *капитализма* России, а их формы ведения дел стали примером для бывшего советского среднего класса, который перенимает их жизненную философию. *Экономические* преступления в России выглядят как наивный провинциализм, в сравнении с отточенной стилистикой гигантского мошенничества *западного коммерческого* мира.

На *Западе* *бизнесмен* учит своего сына основному закону дела: «*Сын мой, ты должен быть честным, но если ты кого-то обокрал, главное, не попадайся*».

В этом наиболее наглядное преимущество *западной* цивилизации перед Россией. *Западный* человек получает достаточную тренировку рационализации *бизнеса*, и уважение к *закону*. Он не будет *надувать* кого-то *по мелочам*.

Обман *по мелочам* не продуктивен. *Западный бизнесмен* перед тем как совершить незаконную операцию, консультируется с юристом, и, в основном, старается держаться внутри границ закона, который, при помощи опытного адвоката, всегда работает в его пользу.

У русских же нет многовековой практики ведения *бизнеса*. Поэтому русский *бизнесмен*, совершая точно такую незаконную операцию, как и его *западный* коллега, делает это непрофессионально, т. е. грубо и вульгарно. Он не озабочен даже тем, чтобы скрывать следы, и достаточно недалековиден, чтобы обманывать даже там, где в этом нет абсолютной необходимости.

У русского нет того артистизма, внутренней дисциплины и того опыта обмана многих столетий, который есть у *западного бизнесмена*. Русский действует импульсивно, спонтанно. Да: почему банка огурцов *стоит* всего *тридцать рублей*, а «*Мерседес*» аж *тридцать тысяч долларов*?! Согласен, пример неудачный, но разброс *цен* удручает.

Склонность к преступлениям у русских не больше, а более очевидна. Она осуществляется в самых неприхотливых и неприкрытых нецивилизованных формах, а что не может не вызывать яростный протест у *Запада*.

Не умея носить сложный маскарадный костюм благопристойности, над которым *Запад* работал веками, русские, в своем наивном невежестве, открывают для всеобщего обозрения сам механизм *бизнеса*.

Джон Пирпонт Морган, создатель американской *банковской системы*, знавший, более чем кто-либо другой, психологию людей *бизнеса*, говорил в начал XX века: «*Я отношусь к людям с уважением, ко всем без исключения, на что касается людей бизнеса, то в их компании а бы не оставил свои ручные часы без присмотра*».

«Если я не буду делать деньги на своих друзьях, на ком же я их буду делать?».

Майкл Милкен

«Мы в этом бизнесе вовсе не для того, чтобы служить обществу, мы в нем потому, что он приносит большие деньги».

Корнелиус Вандербильт

«Для того чтобы индустрия была конкурентоспособной она не должна быть озабочена судьбами отдельных людей. Индустрия – это не церковь, школа или колледж».

Ал Дунлап, президент «Sunbeam Corporation»

Бизнес ставит перед собой задачу создания *богатств*, а если цель – всеобщее братство, то это уже не *бизнес* это филантропия. А филантропия ничего не создает, она только распределяет то, что уже создано.

Богатство создается трудом миллионов работников, но американский экономист Райт Милл показал, что сам по себе труд может дать средства к существованию, но не может принести *богатство*. Система доказательств Милла: *экономические* отношения людей, если бы они были построены на принципах честной игры, должны привести приблизительно к равной *прибыли*.

Успех в *бизнесе* зависит, прежде всего, от умения *продать* что-то *дороже*, чем оно реально *стоит*

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.