

В МИРЕ ПРОДАНО
СВЫШЕ 1 500 000 ЭКЗЕМПЛЯРОВ

КАК ПРОДАТЬ ЧТО УГОДНО КОМУ УГОДНО



ДЖО ДЖИРАРД
«ВЕЛИЧАЙШИЙ ПРОДАВЕЦ В МИРЕ»
— из Книги рекордов Гиннесса

ПРИ УЧАСТИИ СТЕНЛИ БРАУНА



Деловой бестселлер (Питер)

Джо Джирард

**Как продать что
угодно кому угодно**

«Питер»

2006

УДК 339.187
ББК 65.290-59

Джирард Д.

Как продать что угодно кому угодно / Д. Джирард — «Питер»,
2006 — (Деловой бестселлер (Питер))

ISBN 978-5-4461-0972-2

Автор этого бестселлера продал тринадцать тысяч и один автомобиль за пятнадцать лет своей карьеры, попав в Книгу рекордов Гиннесса как величайший продавец в мире. В эту книгу вошли его уникальные системы продаж: успешная сделка, которая может породить еще 250; секреты разведывания данных о клиентах, которые гарантируют будущие продажи; искусство использования других людей для продаж, и наконец, пять способов превратить перспективного клиента в настоящего покупателя. Рекомендуется менеджерам по продажам, торговым представителям, консультантам, продавцам магазинов. В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 339.187
ББК 65.290-59

ISBN 978-5-4461-0972-2

© Джирард Д., 2006
© Питер, 2006

Содержание

1. Введение	6
Одерживать бескровные победы	8
Путь к победоносным психологическим установкам	10
2. Прощай, неудачник! Здравствуй, победитель!	11
Мои первые продажи	14
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Джо Джирард, Стенли Браун

Как продать что угодно кому угодно

© Joe Girard, 2006

© Перевод на русский язык ООО Издательство «Питер», 2019

© Издание на русском языке, оформление ООО Издательство «Питер», 2019

© Серия «Деловой бестселлер», 2019

© Дж. Джирард, С. Браун, 2009

1. Введение

1 января 1978 года Джо Джирард распрощался с торговлей автомобилями. Он занимался этим долгих пятнадцать лет (с 1963 по 1977 год), и весьма успешно: реализовал тринадцать тысяч одну машину, и все – в розницу. Теперь все его время уходит на написание книг и статей, чтение лекций, участие в симпозиумах и консультирование.

Раз вы держите эту книгу в руках, значит, надеетесь с ее помощью заработать больше денег и получить больше удовольствия от работы. Возможно, это первая книга подобного рода, на которую вы обратили внимание. Существует вероятность и отрицательного читательского опыта: другие авторы обещали раскрыть все тайны, но вдохновение и удача так и не пришли. Наверняка вы слышали о том, как надо думать и как нет, что хорошо, а что губительно. Одним словом, вы уже достаточно помучились.

Не в моих правилах говорить плохо о коллегах, сделавших ставку на писательское ремесло. В конце концов, каждый зарабатывает как умеет. Однако, если задуматься, научить продавать реальные товары может лишь тот, кто сам это делал или продолжает делать. Любые советы, не подкрепленные практическим опытом, бесполезны. А ведь большинство авторов если и занимались продажами, то исключительно собственных книг.

Возможно, они и профессионалы, но как литераторы или преподаватели. Кому-то даже довелось пару раз за свою жизнь поторговать. Но недолго и лишь до того момента, пока не появилось более интересное, а главное – гораздо более подходящее занятие. Даже если это небольшое «хобби» принесло доход, речь идет о разовой, а то и вовсе о случайной сделке, никак не о целенаправленных и организованных продажах.

В этом вся проблема. Большинство других авторов принадлежат к иной породе людей. Их книги легко читаются, порой занимательны и даже выглядят полезными. Но они – творения литераторов, а не торговых агентов. Ценность для практики – нулевая. А я – родился продавцом.

Продавать можно что угодно: машины, костюмы, дома, посуду, мебель... И как угодно: поштучно и оптом, «живому» клиенту или посредникам. Главное – умудриться делать это в тех объемах, которые позволяют зарабатывать на жизнь. Так на происходящее смотрим мы с вами – те, кто продает. Мы чувствуем движение сделок, каждый день решаем свои проблемы, общаемся со своими людьми, живем в своем мире. Именно поэтому при чтении произведений торговцев-теоретиков возникает ощущение пустоты. В них нет энергии жизни! Лично я продавал автомобили и готов вам рассказать много интересного и полезного.

Поэтому моя книга – другая. Ведь я не литератор, а торговец. Не скрою, многие совершенно посторонние люди не раз называли меня лучшим торговцем в мире. И неспроста. Я думаю и чувствую, как вы. Я занимаюсь тем же делом и понимаю, чего вы хотите. Мне посчастливилось стать первым, и я готов разделить радость победы со своими коллегами и читателями.

Все сказанное легко проверить. Загляните в «Книгу рекордов Гиннесса» – и в рубрике, посвященной величайшим торговцам, найдете Джо Джирарда. Если моя скромная персона заинтересовала вас всерьез, пролистайте подшивки «НьюсУик», «Форбс», «Пентхауз» и других. Там найдется немало занимательных историй из моей пестрой биографии. На телевидении я тоже мелькал не раз. Одним словом, куда ни кинь взгляд – кругом я. Разве удастся при такой раскрутке кого-нибудь обмануть?

Как все началось в 1963 году? За первый год работы я смог продать лишь 267 машин. Правда, полученного дохода с лихвой хватило на очень даже нескромную жизнь. Так я попал в ряды преуспевающих торговцев. Спустя три года, в 1966 году, число продаж выросло до 641. Обратите внимание: все – в розницу. Начиная с этого момента я стал номером один в мире по реализации легковых и грузовых автомобилей. Затем ежегодно наращивал темпы продаж

минимум на 10 % (бывало и 20!), даже когда повсюду царили экономический спад и забастовки. Самое невероятное, что чем сложнее была ситуация в стране, тем изощреннее и умнее я действовал на своем «игровом поле». И в отличие от детройтских коллег, повсеместно сокращавших рабочие часы, шел по нарастающей и не испытал падения.

Лучшим в моей карьере стал 1976 год, когда коммиссионные перевалили за 300 000 долларов. Немногим удалось побить сей рекорд. Разве что несколькими «крутым» ребятами, «прикармливающим» министров и правительства каких-нибудь экзотических стран, чтобы те оптом скупали «товары первой необходимости» – военные самолеты да ракеты. Правда, это совсем другая история.

Нас же больше интересует развитие навыков и умений обычных продаж. Данная профессия интересна сама по себе, но часто приносит разочарование и головную боль. Почему? Потому что слишком много движений делается не тогда и не в нужном направлении. Между тем, если все делать правильно, вы получите невероятное финансовое и эмоциональное удовлетворение. Как ни от какого другого занятия. Уж поверьте мне! Я всю жизнь торговал из-за любви к деньгам и не боюсь в этом признаться. Когда одна победа следует за другой, деньги идут к деньгам, оторваться невозможно.

Вероятно, у вас и так все в порядке: есть свой дом, летняя резиденция, пара автомобилей, катер или даже яхта. Но раз уж вы дочитали до этого места, значит, хотите большего. И нам по пути.

По большому счету, кроме финансового благополучия, наша работа дает огромное количество нематериальных благ. Вспомните, какую радость испытываешь, провернув удачную сделку. Особенно если это происходит не благодаря, а вопреки обстоятельствам. «Торговый агент» действительно звучит гордо! На самом деле чем лучше обстоят дела, тем больше должно хотеться. Если же вдруг в голову приходит мысль о наличии полного достатка, читайте и учитесь с удвоенной силой. Тем более что моя система продаж является комплексной и напоминает занятие сельским хозяйством в стране, где круглый год хорошая погода.

Вы пройдете длинный путь от посадки семян до сбора урожая. Причем каждый раз, собирая плоды, вы будете закладывать основу новой сделки. И так постоянно: только убрал урожай (продал), видишь молодые всходы (новый клиент). Грандиозное занятие! К тому же доступное любому человеку. Даже если вы считаете себя неудачником. Поверьте, по сравнению со мной в начале карьеры вы – любимчик фортуны.

Первые 35 лет жизни меня гнали отовсюду: из школы, из армии США (продержался 97 дней), примерно с 40 рабочих мест. Даже негодяй из меня не получился, а я пытался, и не единожды. Первый раз это произошло в детстве и закончилось ночью под арестом в исправительном заведении для подростков. Второе испытание в более зрелом возрасте провалилось из-за недостаточности улики. Когда после всех перипетий я с отчаяния ринулся в бизнес, тут же влип: задолжал кучу денег, поверив на слово незнакомому типу.

Книга, которую вы держите в руках, описывает весь путь, который мне довелось пройти со дна до бизнес-элиты. Каждая ее строчка и страница прочувствованы собственной шкурой и полны личными эмоциями вашего покорного слуги – торгового агента.

Сейчас я много времени провожу в поездках по стране, выступаю с лекциями, участвую в беседах. И при этом не перестаю продавать, но уже не автомобили, а идеи. Ведь торговцы, которые приходят посмотреть на меня – лучшего продавца в мире – и послушать мои рассказы, хорошо знают свое ремесло, но нуждаются в чем-то новом. Да, осознание успеха наполняет меня гордостью. Но, пожалуй, еще больше я наслаждаюсь, читая письма торговых агентов, которые просят совета или делятся победами. Пусть отчасти, но я изменил их жизнь к лучшему. А это дорогого стоит!

Одерживать бескровные победы

Для торговца продажа – то же, что победа в сражении для военного или гол для нападающего в футболе.

Однако на войне и в спорте всегда есть победители и побежденные. А удачная и честная торговая операция делает счастливыми обе стороны: и продавца, и покупателя. Разница – и какая! Конечно, в ходе переговоров случается всякое, но ни крови, ни сломанных рук или ног здесь не бывает. Что может быть лучше?

Однако дорога к успеху идет издалека. Все начинается задолго до личной встречи с клиентом и завершается вовсе не исполнением заказа. Полагая, что уход клиента с покупкой – конец сделки, вы рискуете быстро остаться наедине со своим товаром и грустными мыслями о нелегкой судьбе торговца. В то же время, понимая и чувствуя непрерывность процесса продажи, вы получите колоссальный эффект.

Как только индивидуальная система продаж вывела меня на определенный уровень, необходимость набирать покупателей из числа случайных посетителей салона отпала сама собой. Из совершаемых в то время десяти продаж шесть давали постоянные клиенты. Они приходили за машиной именно ко мне, обращались лично по имени и фамилии. Ведь речь шла не просто о товаре, а об автомобиле (с одеждой, спиртным и прочими повседневными вещами дела обстоят иначе). По статистике, люди меняют четырехколесного друга примерно раз в три-четыре года; представители среднего класса и того реже. Это регулярный бизнес. Очень важно сделать так, чтобы в будущем клиент вернулся именно к вам.

Есть специальные способы «привязать» к себе клиента и «заставить» его сделать покупку. Я расскажу о них подробно, и вы поймете, что с их помощью продажи увеличиваются в разы. Если вы прочувствуете описанные приемы и будете им следовать, я гарантирую успех. Для этого вам придется изменить некоторые психологические установки, в чем-то себя сломать. Однажды мне самому пришлось через это пройти. Зато теперь я вижу всю многогранность нашей профессии.

Сейчас многие, по поводу и без, вещают о необходимости менять установки и за счет новых принципов двигаться вперед семимильными шагами. Кое-кто искренен в своем порыве. Однако для успешных продаж требуется свой, особый подход.

Будем откровенны – наш мир сложен и жесток. Применительно к нашему занятию это означает: что бы вы ни продавали, всегда найдется кто-то, торгующий тем же самым, – ваш конкурент. Рынком правит конкуренция. Рядом с тысячами агентов по продаже автомобилей марки «Шевроле» снует масса продавцов всего: от домов до плавательных бассейнов, от обучающих услуг до банковских кредитов. Поэтому мало привести клиента в свой офис, его еще надо удержать. Чтобы сосед-хитрюга не переманил. Дело не в том, что он – плохой, просто ему, как и вам, хочется кушать. И не только.

Наша с вами работа – очень непростая. Но если действовать профессионально, честно и по правилам, она окупится сторицей и с финансовой, и с нематериальной точек зрения.

Прежде всего, советую трезво смотреть на вещи. Чего греха таить, окружающий нас мир далек от совершенства. Правила игры диктует ее величество конкуренция, а ее «приятной дамой» не назовешь. Тысячи людей хотят иметь то же, что и вы, поэтому за желаемое придется бороться. Чем быстрее вы это поймете, тем лучше. К счастью для меня, я этот урок усвоил задолго до своих стартовых 35 лет.

Я вовсе не хочу запугать вас философскими бреднями. Все просто: не верьте тем, кто призывает и учит красиво обманывать или воровать якобы для будущего блага. Оставайтесь со мной – и вы научитесь законным и вполне человеческим путем зарабатывать деньги и даже находить друзей. Тем более, что в бизнесе без тандема средств и дружбы долго не протянешь.

Не поймите меня превратно. Говоря о дружбе, я не имею в виду душеспасительные беседы под девизом «Возлюби ближнего своего». Как общаться с окружающими, вы решите сами. Однако работа торгового агента предполагает сложное многоуровневое общение. Сделать все правильно помогают специальные установки, заучивать которые бесполезно. Их надо понять и прочувствовать. Если же вы не будете понимать, кто перед вами и что он хочет услышать – здесь и сейчас, – будет туго. Продажи не пойдут.

Прежде всего, надо разобраться с вашими собственными установками. Главное требование – нельзя себя жалеть. Вы наверняка помните, как в самом начале я выдавил из вас слезу, поведав о своих жизненных неудачах до достижения 35-летнего возраста (ниже опишу события тех лет во всех красках). Я как раз очень себя жалел. А это и есть самая опасная ловушка. Она убивает и человека как такового, и продавца в частности.

Чтобы вы избежали подобной судьбы, я расскажу, как выбрался из болота неудачи и стал величайшим торговцем в мире, вписав в «Книгу рекордов Гиннесса» свое имя. И всего добился сам. Вы узнаете, что нужно для победы и как миновать поражения.

Делать это нужно не для меня и даже не ради славы. Подумайте о себе. Никто, кроме вас, не повернет жизнь на 180 градусов и не сделает ее лучше. На пути к успеху придется постоянно и напряженно учиться: обращению недостатков в достоинства, пассивов – в активы, неудач – в победы.

Вряд ли ваше сознание представляет собой чистый лист, на котором я первым напишу заповеди гениального торговца. Там наверняка оставили следы горе-исследователи со своими формулами и зубрежкой. И все же, раз мы добрались до этого места, попробуем все начать заново.

Путь к победоносным психологическим установкам

В нашем деле носить на груди талисман или прятать в кармане кроличью лапку бесполезно. Не поможет! Требуются действия – четкие и осознанные. Для получения высокого результата необходимо выявить источники ошибочных установок и избавиться от них. Я раскрою вам свои «черные ящики»: расскажу о дурных привычках и их трансформации в полезные. Но не ждите чуда! Его не было со мной и не произойдет с вами. Все перемены вполне объяснимы и естественны.

Дорога к самому себе была непростой и долгой, но я ее прошел. Почему? Да просто надоело быть неудачником! И вам это под силу, гарантирую.

Первый шаг – построение собственных правильных психологических установок. Сделав это и познакомившись с другими частями моей системы продаж, а также разобравшись в причинах ее эффективности, вы выйдете на регулярный успех. В том числе поможет «Закон 250-ти». Затем мы перейдем к продуктивному использованию времени и осознанию его истинной ценности. Вы узнаете, как важно, а главное – полезно быть реалистом.

Говоря о продажах, я подробно расскажу вам, как продавал автомобили. Конечно, постараюсь провести параллели с другими товарами. Многие примеры и выводы будут очевидны. Но ведь мы так часто не видим очевидного! Понятно, что если для торговца автомобилями важно завлечь клиента на демонстрационную поездку, его коллеге из сферы недвижимости следует продемонстрировать идеальный дом. В случае с одеждой лучше всего уговорить на примерку, с матрасом – прилечь. А при продаже пылесоса полезно уничтожить всю грязь у порога клиента (предварительно ее можно туда и набросать, как в старые добрые времена делали коммивояжеры).

Одним словом, найти аналогии и примеры труда не составит. Пожалуй, лишь агенту, оформляющему полисы страхования жизни, нечего демонстрировать. Он ведь не может пригласить клиента на репетицию его собственных похорон (хотя, если помните, Тому Сойеру это почти удалось). Но и здесь выход найдется: вы – ладно, а вот жена и дети – это святое, и об их будущем надо позаботиться.

Так, шаг за шагом, я проведу вас по всем уголкам запутанного лабиринта жизни, от станции неудачника до развилки успеха. Покажу, как укрепить психологические установки, и научу пользоваться оригинальной системой продаж. И тогда, кто знает? Возможно, и вы скоро станете величайшим торговцем мира. Разумеется, после своего учителя...

2. Прощай, неудачник! Здравствуй, победитель!

Не верьте тому, кто скажет, что торговцем надо родиться. Безусловно, среди нашего брата есть такие, кто впитал науку продаж с молоком матери или получил гены торговца от природы. Хотя ваш покорный слуга – не из их числа. Я сделал себя сам; захотел по-настоящему – и освоил необходимые умения и навыки. Вам это тоже по силам, если станете неразлучны с моей книгой.

Много великих людей вышло из «низов». Однако бедность бедности – рознь. В моем случае отсутствие денег носило еще и национальный оттенок. Будем знакомы: я – сицилиец! Родился в ноябре 1928 года в дальнем восточном углу Детройта. Тогда все в наших краях сплошь назывались итальянцами. Но я был горд своими сицилийскими корнями и хорошо чувствовал разницу между такими, как я, и выходцами из других итальянских земель. Впрочем, соседи сами не давали об этом забыть: по их мнению, мы все поголовно были членами преступной клики и не внушали никакого доверия. Слишком горячая кровь и чрезмерное чувство справедливости в молодые годы принесли мне кучу неприятностей. Даже сейчас (это в моем-то возрасте!) иногда срываюсь. А тогда драка следовала за любым пущенным в спину или брошенным в лицо словом типа «мурло», «усатик» или «кочегар» (распространенные прозвища жителей острова Сицилия). Думаю, в те времена я был настоящим чемпионом по количеству разбитых носов.

Первое пристанище нашей семьи, которое я помню, – маленькая квартирka на верхнем этаже дома рядом с угольным складом. Паршивое было местечко, скажу я вам. Тем более что под одной крышей ютились две семьи. Когда зимой холод становился невыносимым, мы с моим старшим братом Джимом ходили на склад воровать уголь: я проползал под забором и кидал через ограду куски угля, которые быстро прятались в джутовый мешок и перетаскивались домой. Так в прямом смысле слова решался вопрос жизни и смерти. Поэтому меня не очень волновал тот факт, что топливо принадлежит кому-то другому. Мой мир, где я родился и рос, учил не задавать глупых вопросов, а действовать. Главное – наверняка.

Печь располагалась в подвале. Однако я запомнил это место на всю жизнь совсем по другой причине. Нас в семье было четверо детей: я, мой брат и две сестры. Мы не отличались ни особым послушанием, ни чересчур дерзкими поступками. Дети как дети. Но чтобы не произошло, всегда и за все наказывали только меня. Экзекуция проходила в подвале. Обычно отец привязывал меня к трубе и нещадно хлестал ремнем, каждый раз приговаривая, что я – дрянь и бестолочь и мне дорога лишь в одно место – в тюрьму. Так было заведено и продолжалось все время, пока я не покинул родительский кров. До сих пор не понимаю, почему систематические порки младшего сына доставляли отцу такое удовольствие.

Когда становилось совсем неведомо, я убегал вниз по реке к железнодорожной станции и прятался там. Иногда даже ночевал в грузовых вагонах. Но потом, конечно, возвращался и получал новую порцию телесных наказаний в сопровождении отменной брани и рассказами о моем «прекрасном» будущем в Джэктауне (Центральная тюрьма штата).

Несмотря на активное сопротивление побоям, периодическое бегство и вполне объяснимое для любого живого существа стремление выжить, «воспитание» отца возымело свое действие. Я искренне уверовал в собственную ничтожность и стал потихоньку превращаться в чудовище, шкуру которого на меня напялили. А как иначе? В конце концов, отец был моим единственным авторитетом, и он просто не мог ошибаться.

Вера в темную сторону моей юной души росла медленно и упорно. Иногда после очередной экзекуции матушка спускалась в подвал, обнимала меня и говорила, что все не так, и я на самом деле – хороший мальчик. Но это была лишь капля светлой надежды в темной воде

моего уже совсем недетского сознания и отчаяния. Долгое время я жил с мыслью, что не стою ни гроша, и вел себя соответствующим образом.

Был период, когда я с невероятным упорством принялся искать причину столь своеобразной любви отца. Да, он был беден, неграмотен и несчастен. В свое время приехал из Сицилии искать в Америке лучшей доли, а главное – подальше от собственного отца-тирана. В 25 лет он женился на моей матери, которой едва минуло 15 годков. Никто никогда не рассказывал, что тогда произошло, но отец и теща стали заклятыми врагами. Их вражда была настолько сильна, что моя мама не могла видаться с собственной матерью. Разве что украдкой (это при том, что долгое время мы жили в одном доме!). Детям тоже были категорически запрещены свидания с бабушкой. Однако я порой нарушал табу и общался с ней, просто потому, что мне это нравилось. Если отец вдруг раскрывал обман, мне доставалось больше обычного.

Прочитав мои эмоциональные откровения, вы, вероятно, спросите: а какое отношение все это имеет к продажам? Как ни странно – прямое. Ведь основы взрослой жизни любого человека закладываются в детстве. А если в тебя с младых ногтей буквально вколачивают, что ты – полный ноль и ни к чему не приспособлен, о каком успехе можно говорить? Руки бы на себя не наложить. Моя реакция на поведение отца была противоречивой. С одной стороны, в какой-то момент я дошел до того, что стал доказывать себе и окружающим его правоту, с другой – временами во мне закипал гнев и с невероятной силой хотелось продемонстрировать ему, как он ошибался и насколько я хорош! Вот так, раздираемый злыми и добрыми силами, я прожил больше 30 лет и... стал торговцем.

Можно сказать, что меня спасла тяга к анализу. Что же я понял? В принципе, мой отец никогда серьезно не работал. Расцвет его физических сил пришелся на годы Великой депрессии, безработица преследовала, как тень. Тогда большинство жило просто плохо или еще хуже. Иногда удавалось поучаствовать в правительственных программах, но платили жалкие гроши. В итоге семья жила на государственное пособие (так называемая помощь неимущим). Единственным светлым воспоминанием является Рождество. На праздник благотворительная организация «Добрые друзья» собирала у более состоятельных горожан старые, ненужные игрушки и рассылала их по бедным кварталам вроде нашего. Для меня это было целое событие. И настоящее чудо происходило, если удавалось получить специальный купон: в центре Детройта его меняли на пару новых ботинок!

Моя трудовая деятельность началась в 8 лет. Недалеко от нашего дома располагалось несколько фабрик: по производству мебели и газовых плит, а также завод *U.S. Rubber*, где делали шины. После продолжительной смены большинство рабочих оседало в многочисленных барах, выстроившихся неподалеку, вдоль авеню Джефферсона. Они и стали моими первым «Клондайком». Я раздобыл щетки и обувные кремы, смастерил для них специальную коробку и стал натирать до блеска обувь трудового люда. Как ошибается тот, кто считает это занятие легким и увлекательным! Попробуйте, не разгибаясь, посидеть полдня на корточках – и вы поймете, о чем речь.

Я начинал обход сразу после школы и посещал все бары, иногда не по одному кругу. А это, между прочим, добрая милая. Мои услуги стоили никель. Порой вместо него доставался пинок. Но случались и чаевые (пенни или два). Иногда не было клиентов. Чтобы привлечь к себе внимание, я освоил несколько трюков: подбрасывал щетки, менял руки и т. п. Скоро меня заметили и даже стали узнавать. В 1930-е годы, когда огромный леденец стоил один пенни, а кварта молока – никель, мой приработок был отнюдь не лишним.

Впрочем, мой трудовой дебют был ценен не только деньгами. Каждый день я наблюдал за парнями, которые спускали в барах свои гроши. Выпивая, они становились общительнее, но и злее тоже. С чем только не приходилось сталкиваться! В конце концов, это были здоровые молодые мужики, прозябавшие в нищете и снедаемые страхом в любую минуту остаться без работы (желающих работать тогда было порядком больше, чем свободных мест на фабриках

и заводах). Мои потенциальные клиенты приходили в заведения расслабиться, излить душу таким же, как они, неудачникам, чтобы потом ползти домой к голодным женам и детям. Одним словом, мрачные это были места и довольно опасные. Но я чувствовал свою ответственность перед родными. К тому же отец считал мою выручку лучше меня. И если, не дай бог, я приносил домой меньше положенного, поднимался ор и на вооружение брался старый друг – ремень. Когда дела действительно шли неважно, я просто боялся возвращаться и носился со своими щетками, как угорелый, до темноты.

Да, скверное было детство! Но у меня никогда не возникало желания забыть его. Более того, всю жизнь я храню фотографию, где мне 9 лет, я стою на коленях и чищу обувь. Этот снимок висит в кабинете как напоминание о том, каким я был и чего в итоге смог добиться. Грязное занятие – чистка обуви, что и говорить, но я горжусь им.

Мои первые продажи

Первые навыки торговли я приобрел тогда же. Начал с виртуозных сальто щеток и игры рук. Причем не от хорошей жизни – хотел привлечь к себе внимание. Затем одобрил физические упражнения шутками да прибаутками, чтобы ни один уставший рабочий человек не ушел от меня в нечищенных ботинках.

Однако настоящий опыт продаж я приобрел позже, когда занялся доставкой газет. Ежедневно в шесть утра у старого гаража для меня сбрасывали пачки местной «Фри пресс» («Свободная пресса»). Я уже был тут как тут, наполнял свой мешок и бежал разносить газеты по соседним домам. Потом шел в школу, а вечером вновь принимался за щетки. Такой вот детский рабочий день.

Следующим шагом на пути торговли стало мое участие в подписной кампании. За каждого нового клиента, оплатившего месячную подписку, давали премию. И какую! Целый ящик пепси-колы. А это, между прочим, 24 бутылки по 12 унций¹. Представляете, что для пацана моего возраста значил этот популярный шипучий напиток? Рай, по моим скромным прикидкам, находился где-то рядом. Со всем вдохновением и неумной энергией, на которые только был способен, я бросался в море потенциальных подписчиков. Посещал каждый дом, каждую квартиру, комнатуху и даже закоулок. Доходило до того, что пальцы меня не слушались – так часто и сильно я нажимал на дверные звонки.

Если улыбалась удача и сразу не выгоняли, моему «пению» не было удержу. Я рассказывал, как хороша газета и как она необходима именно здесь и сейчас; уговаривал подписаться хотя бы на недельку; самозабвенно рассказывал, как рано я буду ее доставлять к самому порогу (это, кстати, было чистой правдой). Если не хотели слушать, я не сдавался, боролся до последнего слова и сантиметра у входной двери. А потом принимался за новые ступени и звонки.

Отказаться от такого чудесного шоу я не мог. Тем более что постепенно, с опытом, стала складываться картинка происходящего. Например, я понял, что чем большее количество людей удастся обойти, тем выше результат, а значит, ближе заветный ящик «пепси-колы». Упорство и пыл принесли свои плоды: довольно быстро старый гараж до отказа наполнился тарой с шипучкой, которую я продавал соседям по сходной цене. Это позволило приносить домой больше денег и повысить свой статус хотя бы в собственных глазах. Впрочем, для отца я по-прежнему оставался никем и даже ничем.

Около 5 лет мне удавалось весьма успешно сочетать чистку обуви с газетным бизнесом. Школу не бросил, правда, особыми успехами похвастаться не мог: на ученого я явно не тянул. Впрочем, и не стремился. А учитывая, что большую часть времени отдавал заработкам, тот факт, что меня просто не выгнали, – уже победа. Атмосфера дома то ничего, то накалялась до предела: отец периодически просто вышвыривал меня из квартиры. Первое время я спал в вагонах, а потом перекочевал ближе к центру города, где снимал угол в какой-нибудь ночлежке. Это была самая мерзкая часть Детройта, населенная шлюхами, пьяницами и ворами. В ободренных киношках крутили порнуху, а ночлег представлял собой что-то вроде общей спальни. Обычно через несколько дней моего отсутствия появлялся отец и прочесывал квартал за кварталом. В конце концов среди этого паноптикума человеческих тел и душ он находил меня и забирал домой, по дороге напутствуя быть «хорошим мальчиком». Думаю, что на сей подвиг его каждый раз толкала мама. После какое-то время сохранялось шаткое перемирие, а потом все повторялось.

Едва мне минуло 16 лет, двое приятелей, живших неподалеку, сделали предложение, от которого я не смог отказаться. Они хотели ограбить бар – одно из тех заведений, где клиенты,

¹ 12 американских унций составляют около 0,33 л. – *Примеч. ред.*

благодаря скорости моих щеток, никогда не сидели в грязных ботинках. Целью были наличные деньги и выпивка. Окрестности и планировку самого бара мы знали хорошо и в успехе этого мероприятия не сомневались. Не знаю, какой черт меня тогда дернул.

Подготовка не заняла много времени. Еще раз внимательно осмотрели подходы к бару и оставили в туалете открытое окно. Сейчас такое и представить невозможно. Кругом – датчики, сигнализация, охранники... А тогда все было запросто. Даже в нашем неблагоприятном районе.

Настало время «зеро». В десять часов вечера мы прокрались в гараж классного отеля «Уиттьер» и увели оттуда машину. До сих пор помню тот «Студебеккер» и еще голос гаражного сторожа, напутствующего нас «вернуть тачку во что бы то ни стало». И вот автомобиль уже припаркован рядом с баром.

По заведенному тогда порядку все бары Детройта работали до двух часов ночи. Потом ночная обслуга приводила все в порядок и расходилась по домам. В итоге мы попали внутрь где-то полчетвертого утра. Тишина невероятная, кругом – ни души; район будто вымер. Я даже испугаться не успел. А когда вошли в заведение, и вовсе успокоился.

Схема действий была проста, пожалуй, даже примитивна. Один мой приятель залез в бар через окно и открыл остальным черный ход. Затем шесть ловких рук загрузили в припаркованную рядом машину максимально возможное количество алкоголя. Дело-то было в 1944 году: Вторая мировая война была в разгаре, спиртные напитки – в дефиците (в нашем Мичигане алкоголь вообще давали по талонам).

Итак, дело сделано: ящики уложены, касса очищена. Мы быстренько спрятали награбленное, деньги (всего было около 175 долларов) поделили. А бутылки потом сбывали здесь же на углу не задающим вопросов пьяницам и чудакам. На мою долю приходился доллар с каждой продажи. Деньги были такими легкими и все прошло так гладко, что я даже не вспоминал и уж тем более не жалел о содеянном.

Сколько лет прошло с тех пор, но я не могу понять, почему не покатился по «наклонной плоскости». Кто или что уберегло? Хотя все предпосылки были налицо: неслыханная удача в первом деле, неплохой куш, ни капли страха, масса похожих заведений в округе. Ан нет! Каким бы ни был мой отец, наверное, он слишком долго и упорно «советовал» мне найти работу. И тут как раз подвернулось неплохое местечко на фабрике. В общем, угроза порки вкупе с благоприятным для меня стечением обстоятельств дали шанс выйти на светлую дорогу.

Хотя судьба погрозила пальчиком. Спустя три с лишним месяца после «воровского крещения» в нашу дверь неожиданно постучали. Лежа в постели, я услышал страшный шум, гвалт и плач матери. Поначалу мне и в голову не пришло, что это как-то связано с ночным визитом в бар. Да и своих поделльников с тех пор я не видел.

Минутой позже в комнату вваливается здоровенный парень, расталкивает меня полусонного и тычет в лицо полицейский значок. Потом следует короткий, но не оставляющий никаких надежд на чудо приказ: «Вставай! Натягивай одежду и иди за мной!» Следующая картинка, которая всплывает в моей памяти: участок и допрос о серии недавних дерзких ограблений баров и продовольственных магазинов. Выяснилось, что одного из моих приятелей взяли во время одного из налетов и хорошенько с ним поработали. Он рассказал все, что знал, и даже больше. И как-то случайно всплыло мое имя. Так я попал в самое страшное место, какое мне когда-либо доводилось видеть, – исправительное учреждение для малолетних преступников. Что оно собой представляло? Огромную общую комнату, полную коек и мальчишек вроде меня. А главной достопримечательностью был наш «охранник»: огромный мужик с ремнем в руках, который подходил к любому наугад, заставлял наклоняться и хлестал что есть мочи. Такое вот перевоспитание.

Здесь было хуже и страшнее, чем в самой гнусной ночлежке. Я провел там всего одну ночь, но не забуду ее до гробовой доски! На следующее утро меня выпустили. Но, как ока-

залось, лишь для того, чтобы устроить очную ставку с владельцем бара, в который мы тогда забрались. Отличный оказался парень. Спросил только, зачем я это сделал. Что я мог ответить? Промямлил, что не знаю, и обещал отработать. Скажу честно: тогда я был готов на все, лишь бы снова не попасть в ловкие руки «воспитателя». А он поверил и не настаивал на моем обвинении! Тут, к счастью, пришли отец и дядя, чтобы вырвать меня из ада. И пусть всю дорогу до дома – на улице, в машине, в родном подвале – отец нещадно меня бил и осыпал бранью, я был ему рад. Повод, действительно, хоть куда. Ведь я запятнал честное имя семьи. Более того, даже преступника из меня не получилось. Так, негодяйчик, слабый и ни на что не годный.

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.