

ДМИТРИЙ СЕНДЕРОВ

ЕВРЕЙСКИЕ ЗАКОНЫ БОЛЬШИХ ДЕНЕГ



Дмитрий Сендеров

Еврейские законы больших денег

Серия «Сам себе миллионер (Эксмо)»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69132160
Еврейские законы больших денег: Эксмо; М.; 2023
ISBN 978-5-04-185892-6

Аннотация

21% российского списка Forbes, 40% самых богатых людей Америки, 39% нобелевских лауреатов по экономике – евреи. Случайность или закономерность? Евреи тысячелетиями соблюдают особые законы богатства и процветания. Какие секреты хранят богатейшие люди планеты?

Дмитрий Сендеров – руководитель рекламного агентства STRONG, автор более 300 реализованных рекламных стратегий таких компаний, как Microsoft, Procter and Gamble, Union Pay, Сбербанк, Роснефть и многих других. Более 10 лет он исследовал еврейские законы больших денег. Из его книги вы узнаете:

- что такое еврейский феномен создания богатства;
- как увеличить доход и научиться выигрывать в любой ситуации;

– кому давать в долг и какие существуют правила для поручителей;

– еврейские традиции воспитания миллионеров.

Вам откроются тайны еврейской стратегии ведения переговоров и разрешения конфликтов.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Как родилась эта книга	7
Предисловие	9
Часть 1. Еврейские законы для бизнеса	15
Глава 1. Сила приветствия	15
Глава 2. Кто богат?	17
Глава 3. Правила успешных евреев	24
Глава 4. Евреи и неевреи	34
Глава 5. Договаривайтесь!	36
Глава 6. Действуйте быстро	41
Конец ознакомительного фрагмента.	42



Дмитрий Владимирович Сендеров Еврейские законы больших денег

*Посвящается моему папе Владимиру
Афанасьевичу Сендерову, бабушке Фанни
Вольфовне Апельбаум и деду Афанасию Борисовичу
Сендерову*

*«Фима, деньги портят людей, только когда их
нет!»*

Еврейский анекдот

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023



Москва 2023

Как родилась эта книга

С десяток лет назад, в поиске материала для программы «Еврейские законы больших денег», я приехал в Израиль. Было много встреч, новых впечатлений, обсуждений, идей. И в самом центре древнего города Иерусалима ко мне вдруг подошел пожилой седовласый раввин, пригласил присесть, начал что-то говорить на иврите и записывать. Я попросил сопровождавшего меня товарища – израильтянина, большого знатока истории православия и иудаизма, – перевести его речь на русский. Тот внимательно выслушал раввина и говорит:

– Ты должен нести людям знания. Это твой путь.

В тот же вечер, гуляя по вечернему Иерусалиму и обдумывая смысл сказанных мне слов, я неожиданно уперся в уличную табличку – St. Dmitri street...

Звоню товарищу:

– Никогда и нигде не встречал улиц с таким названием. Что скажешь?

– Она названа в честь святого великомученика Димитрия Солунского, очень почитаемого в православии святого.

Встреча с раввином и моим тезкой в один день... Можно верить или не верить в «знаки свыше», совпадения, закономерности или случайности, но я не спал всю ночь, размышляя об увиденном и услышанном. И тогда мне пришла в го-

лову идея написать эту книгу.

Сегодня, спустя десять лет после той встречи, я с радостью представляю вам, дорогой читатель, результат своего труда.

В добрый путь!

Предисловие

Когда Александр Македонский вошел в Иерусалимский Храм, повелел поставить себе памятник, что по еврейским канонам делать категорически запрещено. Умные евреи предложили ему альтернативу: всех мальчиков, родившихся в течение года, называть в его честь – Сендерами (в переводе с греческого – «Александр»). Так и появилась моя фамилия, Сендеров. 2300 лет назад. Уже тогда евреи умели справляться с трудностями так, как ни один другой народ.

В этой книге мы поговорим о тайнах и законах, которые были скрыты от нас, о том, что такое источники еврейского богатства.

Моя задача – дать вам максимум пользы в повседневной жизни и в бизнесе. Сделать так, чтобы знания, доступные немногим, помогали больше зарабатывать и вам. А главное, чтобы у вас получалось делать это в удовольствие.

Я расскажу про традиции ведения дел по-еврейски, о том, как евреи обращаются с деньгами, как инвестируют, как воспитывают детей и как относятся к своим женам. Вас ждет много интереснейшей информации, которую я собирал более десяти лет!

Еврейские Законы Больших денег – это правила, изложенные в Торе, в других книгах, преданиях, работах еврейских мудрецов и ученых. Это те вековые традиции, которым сле-

дуют евреи.

Сегодня в мире насчитывается около 15 миллионов евреев – менее, чем 0.2 % населения Земли.

При этом, если мы посмотрим список Forbes, то увидим, что в первой десятке богатейших людей планеты 40 % – евреи. Это Марк Цукерберг, Уоррен Баффет, Ларри Эллисон – основатель компании Oracle, и наш соотечественник Сергей Брин – основатель Google.

Наверняка вы слышали имена Майкла Блумберга, партнера Билла Гейтса Стива Балмера, Майкла Делла – они тоже занимают верхние строчки мирового списка богатейших людей планеты.

В российском списке Forbes более 20 % – евреи.

И всех их объединяет одно – эти люди добились всего сами. Своим умом, предприимчивостью, энергией, умением договариваться и идти к своей цели они заработали миллиарды долларов.

Что это? Случайность?

Среди лауреатов Нобелевской премии более 20 % – евреи.

Еврей Христофор Колумб открыл Америку, где через 500 лет еврей Ян Кум продал за 19 миллиардов долларов изобретенный им WhatsApp другому еврею, Марку Цукербергу, владельцу компании Meta¹, которой принадлежат сервисы Facebook и Instagram.

¹ Организация признана экстремистской и запрещена на территории Российской Федерации.

Еврей Андрей Цитрон создал первый автомобиль «Ситроен», Айзек Азимов сформулировал законы робототехники, Александр Лурия основал нейропсихологию, Барух Спиноза – этическую философию, Пол Берг – генную инженерию, Исаак Зингер изобрел швейную машинку, Гавриил Илизаров – метод выращивания костей у человека, Леви Страусс – джинсы (те самые Levi's), Илья Мечников – микробиологию, Григорий Перельман доказал теорему Ферма, Александр Фридман – теорию Большого взрыва, Джозеф Пулитцер изложил принципы журналистики.

Великие физики Нильс Бор, Густав Герц, Роберт Оппенгеймер, Лев Ландау, Альберт Эйнштейн – евреи. Еврей Зигмунд Фрейд создал психоанализ, еврей Абрам Маслоу придумал знаменитую «Пирамиду потребностей Маслоу». Еврей Карл Маркс создал теорию коммунизма, а Бетти Фридан считается основоположницей феминизма.

Случайность?

Стивен Спилберг, Стенли Кубрик, Харрисон Форд, Натали Портман, Пол Ньюман, Роман Полански, Вайнона Райдер, Барбара Стрейзанд, Боб Дилан, Билли Джоэл, братья Коэны – евреи.

Яков Гершвин, Исаак Дунаевский, Матвей Блантер, Михаил Гнесин, Ян Френкель, Владимир Шаинский, Игорь Крутой – евреи.

Знаменитый свадебный марш написал тоже еврей. На эту тему даже анекдот хороший есть:

– Скажите, почему вы антисемит?

– Да один еврей своим маршем мне всю жизнь испортил!

– Что вы говорите! И как его звали? Рабинович?

– Нет, Мендельсон!

Борис Акунин, Исаак Бабель, Илья Ильф, Франц Кафка, Лев Кассиль, Осип Мандельштам, Самуил Маршак, братья Стругацкие, Сидни Шелдон, Михаил Жванецкий, Анатолий Рыбаков, Борис Пастернак – это далеко не полный список знаменитых писателей-евреев.

Евреи – не только выдающиеся бизнесмены, ученые, композиторы, режиссеры, писатели, но и отважные воины – 146 евреев стали Героями Советского Союза в Великой Отечественной войне.

Кстати, многие корифеи криминального мира – увы – тоже евреи. Самая крупная в истории афера с криптовалютой была проведена Ильей Лихтенштейном: американский суд подозревает его в краже биткоинов на астрономическую сумму в 4.5 миллиарда (!) долларов. А вспомните великолепный фильм «Однажды в Америке» – он тоже про еврейскую мафию. Осип Шор, известный одесский авантюрист, стал прототипом Остапа Бендера. Настоящее имя легендарного бандита Мишки Япончика – Мойше-Яков Винницкий.

С другой стороны, одна из самых эффективных и уважаемых спецслужб в мире – израильский «Моссад», чьи невероятные по смелости операции стали источником вдохновения для десятков фильмов.

И вновь вопрос: народ, породивший такое количество успешных и талантливейших людей, – случайное совпадение? Или все же есть какая-то система знаний, позволяющая евреям добиваться небывалых высот?

И в чем заключается феномен еврейского успеха?

Я с улыбкой смотрю на многих бизнес-тренеров и коучей, которые обещают огромные доходы при минимуме действий. Так не бывает.

Уверен, что, если ты сам не создал бизнес, если не прошел взлеты и падения, если на своей шкуре не испытал, что такое кризисы и победы, если не терял деньги – ты не можешь учить других людей их зарабатывать.

Я это все проходил.

Ко мне часто обращаются люди, которые посетили огромное количество тренингов, обучающих программ и не добились от них осязаемого результата. И я прекрасно понимаю почему.

Ты можешь получить лучшие знания, овладеть превосходными методиками, но если у тебя нет внутреннего стержня, основания, то все эти знания и навыки уходят как в песок – им не на что опереться.

Эта книга поможет вам создать мощный фундамент – вы почувствуете, что стали сильнее, осознаете многие вещи, о которых раньше и не задумывались, начнете строить дом своей мечты – дом изобилия на твердой, крепкой почве.

Вместе с вами мы создадим систему увеличения дохо-

да, опирающуюся на вековые принципы, в основе которых – четкие законы и правила.

Я не буду обещать, что каждый из вас после прочтения книги станет миллионером, но я дам вам знания и каноны, мы определим цели и пути их достижения, а дальше – все зависит только от вас.

В этой книге вас ждут задания, которые помогут лучше понять и развить в себе навыки эффективности и успешного мышления.

Записывайте, применяйте и обязательно действуйте!

Часть 1. Еврейские законы для бизнеса

Глава 1. Сила приветствия

И снова – здравствуйте!

Я очень рад приветствовать вас на страницах этой книги!

А вы?

Еврейская традиция – никогда не скупиться на приветствие.

Я заметил, общаясь с евреями, – они всегда здороваются первыми.

Еврей может быть бедным или богатым, но он всегда улыбнется. Потому что внутренний доброжелательный настрой мы ощущаем подсознательно, и сила приветствия очень и очень велика.

Недавно я разговаривал с одним еврейским банкиром в Москве и задал ему вопрос: «В чем секрет твоей методики ведения переговоров?»

Он сказал: «Никаких секретов тут нет, я просто умею здороваться».

И действительно, я вспомнил, что каждый раз, когда мы с ним встречались, у меня было потрясающее впечатление,

что он ужасно рад меня видеть.

Внешне он весьма неказистый, небольшого роста, но женщины от него без ума – и не потому, что он богат, а потому, что он так искренне, доброжелательно, ярко говорит комплименты, что просто невозможно устоять!

Очень важно, чтобы каждый человек, с которым мы общаемся, чувствовал, что он нам интересен. Если вы здороваетесь искренне – вы сразу заряжаете своей добротой и хорошим настроением себя и его.

ЗАДАНИЕ

1. С завтрашнего дня каждому человеку, который вам интересен, сделайте комплимент – личностный, искренний.
2. Составьте список этих людей.
3. Оцените результат.

Глава 2. Кто богат?

«У человека можно забрать все, кроме одной вещи, последней из человеческих свобод – выбора своего пути»

Виктор Франкл

История еврейского народа – это история трудная, тяжелая, в ней очень много печальных страниц.

Евреи постоянно изгонялись из городов и стран, где они развивали свое дело, – из Испании, Голландии, Франции, Англии, Португалии, Персии.

В чем только евреев не винили – и в неудачах правителей, и в нежелании отказываться от своих традиций, и в том, что они зарабатывают больше других. Часто короли брали у евреев кредиты, а потом, чтобы не отдавать, объявляли их вне закона.

Иногда давался лишь один день на то, чтобы они собрали все самое необходимое и покинули страну навсегда – все: мужчины, женщины, дети, старики... Во всем всегда были виноваты евреи.

Уже в XIII веке евреям в Европе запретили владеть землей, что означало невозможность заниматься сельским хозяйством.

Евреев вытесняли из большинства профессий, не разрешая заниматься производством и ремеслами.

На юге Европы евреи первыми внедрили технологии производства бумаги и стекла, но вскоре и на это был наложен запрет.

По всей Европе создавались огороженные еврейские кварталы – гетто. История слова «гетто» берет свои корни в Венеции.

1516 год, папа римский потребовал изгнать евреев из Венеции. Но венецианская власть, которая сильно зависела от еврейских денег и врачей, приняла решение поселить их на острове Каннареджо в районе Getto Nuovo – что переводится как «новая плавильня».

Евреям запрещалось иметь недвижимость, заниматься изобразительным искусством, а покидать гетто они могли только в специальных головных уборах со знаками отличия желтого цвета. И сегодня, если вы будете в Венеции, вы можете попросить отвести вас в это место, чтобы понять, как тогда жили евреи.

В России в 1791 году была введена черта оседлости – граница территории, где им нельзя было жить. Евреям – за редким исключением – не разрешалось селиться в Москве, Петербурге, других крупных городах. Им было крайне сложно поступить в университет, и за все в жизни им приходилось бороться.

Антисемитизм в Советском Союзе тоже имел место.

Есть анекдот на эту тему:

МГУ, приемная комиссия на физико-математический факультет.

К председателю заглядывает шустрый парень и спрашивает:

– А вы берете людей с фамилией на «-штейн»?

– Нет конечно! Вы с ума сошли?

– А на «-ович»?

– Конечно нет, закройте дверь!

– А на «-ко» берете?

– На «-ко» – берем.

– Коган, заходи!

Еще один:

Рядовой Рабинович, как всегда, отстрелялся на линии лучше всех, потом первым преодолел полосу препятствий, следом вырубил трех инструкторов по рукопашному бою. Сержант на построении:

– Вот, товарищи рядовые! Берите пример с Рабиновича: плохой солдат, а старается!

Минимум возможностей, постоянные запреты и заслоны, погромы, унижения, неизменное преодоление – вот с чем евреям всегда и повсюду приходилось сталкиваться.

В Талмуде есть персонаж, которого зовут Наум Иш Гам Зу, что переводится как «Человек “все к лучшему”». В лю-

бой, даже самой безвыходной ситуации он говорил: «Гам зу летова!», что означает: «И это тоже к лучшему!»

То есть для него не существовало плохого результата – все, что с ним происходило, по его мнению, было только к лучшему.

Такой подход полностью меняет восприятие любой сложной ситуации, которых у каждого из нас встречается немало на жизненном пути.

Времена, когда ты не уверен в том, что у тебя будет завтра, приучили евреев к особому подходу ведения бизнеса и организации взаимоотношений с людьми. Изгнания, притеснения и унижения оставляли глубокий отпечаток в их жизнях.

Принято считать, что позитивное мышление – это придумка американских мотиваторов. Совсем нет!

Еще в XIX веке ребе Цемах-Цедек писал: «Думай о хорошем, и все будет хорошо».

Почему евреи выживали в любой ситуации, даже в самой сложной, в самой безвыходной?

Потому что у них есть внутренний стрежень, негибаемая воля, вера в лучшее, которая помогает всегда.

Еврейская традиция гласит: «Приучи свои уста говорить: “Это все к добру”, что бы ни происходило».

Тебе будет тяжело, ты можешь потерять все за один день, но ты должен понимать, что все к лучшему. И завтра, на новом месте, с новыми, незнакомыми людьми, ты с нуля будешь создавать свою новую жизнь.

Если ты не будешь верить в лучшее, если в тебе не будет уверенности в том, что твои шаги приведут к успеху, у тебя ничего не получится.

Ты не знаешь, что будет завтра, но ты всегда должен верить в лучшее, всегда искать возможности.

Как и где их искать? Наблюдай за тем, что происходит вокруг.

Евреи всегда находили те сферы бизнеса, где можно хорошо заработать, и часто были в них первыми.

Ты должен получать информацию, анализировать, какое направление развивается быстрее, какое тормозит, где появляется новая возможность.

Еврейские общины испокон веков стремительно обменивались вестями о падении или увеличении цен, о политических событиях – это позволяло им быстро реагировать на изменения и зарабатывать большие деньги.

Жизнь научила евреев искать и находить плюсы в любой ситуации.

Все еврейские бизнесмены, когда вокруг все сложно и всем тяжело, все рушится, спрашивают себя: «Как я могу на этом заработать?»

Не хвататься за голову, а задуматься, как и где я могу сделать деньги? И в этом нет ничего плохого, это помогает в любой ситуации находить выход и, конечно же, не хныкать.

У Моше бен Маймона есть книга, название которой переводится как «Путеводитель растерянных». Там я нашел та-

кие слова: «Кого можно считать богатым?» И ответ: «Того, кто счастлив тем, что имеет».

Если относиться к этим словам поверхностно, можно удивиться – ведь если тебя устраивает твое нынешнее финансовое положение, ты никогда не станешь богатым.

Но здесь все гораздо глубже: в иврите есть слова «самеах» – счастливый и «совеах» – удовлетворенный.

И здесь мы как раз читаем «самеах» – то есть тот, кто действительно счастлив (а не удовлетворен) своей жизнью, может достичь финансовой вершины.

Если ты удовлетворен – у тебя нет мотивации.

«Меня все устраивает» – сколько раз вы слышали эти слова? И наверняка эти люди не были богаты и даже не помышляли о благосостоянии.

При этом пока ты можешь и не иметь того, к чему стремишься, и быть счастливым, и идти к своей цели. В еврейском понимании разбогатеть может только человек, благодарный за то, что имеет. В этом вся суть.

Радуйтесь тому, что у вас есть, – это поможет в любых обстоятельствах. Стремитесь к лучшему, но обязательно цените то, что уже имеете.

И еще: «Если вы считаете, что можете что-то разрушить, поверьте, что можете исправить», – это слова рабби Нахмана.

То есть в вас есть сила, чтобы решить любую проблему, при этом вы должны думать не о разрушении, а действовать

в созидании!

И в конце главы – анекдот в тему:

– Циля, как ваши дела?

– Ой, да полная жопа!

– И шо, кроме проблем с фигурой, ничего нового?

Глава 3. Правила успешных евреев

«Ты находишься там, где твои мысли. Так позаботься о том, чтобы твои мысли находились там, где ты хочешь быть»
рабби Нахман

Евреи, особенно те, кто в бизнесе, всегда огромное внимание уделяли и уделяют своему развитию и учебе, потому что любые знания устаревают.

Сегодня мы окончили школу бизнеса, через два года это практически ничего не стоит, особенно в наше время. Любые знания через какое-то время приходят в упадок. Я написал много учебников по маркетингу и прекрасно понимаю, что через год они утрачивают актуальность на 30–40 %.

Для того чтобы быть успешным в любой ситуации, нужно постоянно учиться, развиваться, и то, что вы держите в руках эту книгу, означает, что вы не стоите на месте.

Это как раз в еврейской традиции.

Ты всегда должен следить за всем, что происходит за окном, ты должен учиться, идти вперед, ибо, как говорил большой еврейский ученый, толкователь Торы рабби Нахман:

«Если вы не станете завтра лучше, чем сегодня, то зачем вообще вам нужно завтра?»

Потрясающие по своей глубине и силе слова!

Я много времени посвятил изучению правил и принципов самых успешных еврейских бизнесменов и сегодня могу открыть вам секреты их успеха.

1. Верь в себя

Марк Цукерберг говорит: «Человек может быть гением или обладать всеми необходимыми навыками, но если он не верит в себя, он не будет выкладываться по полной». Верьте в себя! Всегда.

2. Ставь большую цель

«Я трачу почти все время на Facebook², на новые увлечения у меня его почти не остается. Поэтому я ставлю четкие цели», – это тоже его слова.

И здесь очень важно не предавать свою мечту, идти к ней, несмотря на все преграды.

Помню, как меня забрали в армию – сразу после первого курса ВГИКА – я был таким правильным интеллигентным мальчиком, москвичом с Патриарших прудов. И тут вдруг меня направляют в учебный пункт пограничных войск КГБ в Архангельск.

Готовили нас очень серьезно, каждый день – марш-броски по 6 км, стрельба, рукопашный бой. Через три месяца каж-

² Здесь и далее: социальные сети *Facebook* и *Instagram* запрещены на территории Российской Федерации на основании осуществления экстремистской деятельности.

дого солдата вызывали на комиссию, где старшие офицеры спрашивали: где хочешь служить?

Обычно все говорили: хочу служить на заставе, быть вожатым служебной собаки или поваром, снайпером, кто-то даже в Афганистан добровольно просился. И вот я захожу – десять офицеров в комиссии – и докладываю: «Рядовой Сендеров прибыл».

– Где хочешь служить, сынок? – спрашивает меня начальник штаба подполковник Варнавский.

Я человек прямой: спросили – отвечаю.

– Я хочу снимать кино про пограничников!

Тишина.

Через несколько секунд – взрыв эмоций! Такого отборного жесткого мата я не слышал никогда, ни до, ни после. Мне все объяснили про меня, моих родителей, мое желание. Подполковник Варнавский орал, весь красный, как спелый помидор:

– Ты, твою мать, будешь, твою мать, на самой, твою мать, дальней заставе, твою мать, с полярными медведями служить! Кино он хочет снимать! Пошел вон!

Все офицеры гнусно засмеялись, а меня отправили на самую дальнюю заставу за полярный круг.

Но у меня была мечта – снимать кино в армии! Я поделился ей с ближайшим другом Гошей – он пальцем покрутил у виска: у тебя все в порядке?

Но я с этой идеей ложился спать и просыпался. Я все вре-

меня думал о том, как буду снимать кино: с большой камерой ездить по заставам и даже летать на вертолете.

Прошло полгода – я очень благодарен своему папе за то, что он поддержал меня и помог, – и меня переводят в Питер. Дают крутейшую камеру последней модели – я же из института кинематографии призывался, – и я за время службы снял 28 фильмов про пограничников. Я объездил десятки застав и много раз летал на вертолетах вместе с большими генералами, которые меня очень ценили.

Это казалось абсолютно невозможным, невысказанным из далекой заполярной заставы, где полгода – полярная ночь. И тут все полностью поменялось!

Вот что такое мечта.

3. Сила команды

Команда – это люди, которых ты уважаешь и которые уважают тебя и помогают развиваться.

Цитата Цукерберга: «Я лучше буду находиться среди людей, которые меня недооценивают. Это побуждает к тому, чтобы выйти и сделать нечто грандиозное». Великолепные слова.

4. Иди на разумный риск

«В быстро меняющемся мире единственная стратегия, которая гарантированно потерпит провал, – не рисковать». Это еще один принцип хозяина состояния в 70 миллиардов дол-

ларов.

5. Отличайся

«Я всегда чувствовал себя каким-то меньшинством, – цитирую слова Сергея Брина, основателя Google с состоянием 61 миллиард долларов. – Это отчасти следствие того, что я еврей. Впрочем, именно это чувство подарило мне осознание, что и не нужно быть частью толпы, нужно постоянно сохранять свою независимость, стремиться к бунту».

6. Все время пробуй новое

«Чем активнее ты пробуешь что-то новое, тем больше у тебя шансов наткнуться на что-то действительно стоящее», – это тоже один из главных принципов Брина.

Пару лет назад я встречался с Марком Притчардом – директором по маркетингу компании Procter&Gamble, гуру рекламы, – он контролирует бюджеты в миллиарды долларов таких брендов, как Pampers, Always, Ariel, Tampax, Gillette.

И Марк сказал мне две очень важные вещи. Во-первых, экспериментируй: мир изменился, и ты не всегда можешь быть уверен, что у тебя все получится. Но ты должен пробовать! Второе – ищи свою нишу. Если ты не можешь стать номером один в своей отрасли, то найди ту нишу, где ты будешь единственным.

ЗАДАНИЕ

Где, в какой нише я могу стать лучшим? Как я могу

на этом заработать? Задайте себе эти вопросы.

7. Ошибаться нормально

Ненормально – не делать выводы из своих ошибок.

Этому учат еврейских детей в самом раннем возрасте, и этот принцип помогает им всю жизнь.

Вот что говорит Стив Балмер, партнер Билла Гейтса, – человек с состоянием более 70 миллиардов долларов: «Да, я делал ошибки. Я задавал жару! Я пробовал разные вещи: некоторые из них не сработали, некоторые еще могут сработать, некоторые оказались замечательными. Я не хочу сказать, что все было идеально. Это было бы глупо».

Умение признать и понять свои ошибки, сделать выводы и идти вперед – вот что всегда отличало еврейских лидеров бизнеса.

Не нужно жить своими ошибками и расстраиваться по этому поводу. Упал, встал, отряхнулся – и снова пошел вперед!

8. Настойчивость

«Будьте настойчивы – настойчивость окупается», – это принцип самых успешных евреев.

9. Делай больше, чем другие

Я всегда наблюдаю у самых успешных евреев, что они постоянно делают больше, чем нужно, больше, чем другие.

«Удостоверьтесь, что вы каждый день приходите на ра-

боту первым и уходите последним. Не отвлекайтесь, работайте! Каждая возможность, которая открывалась передо мной, появлялась, потому что я был в нужном месте в нужное время.

Вы не можете контролировать удачу, но чем больше вы работаете, тем удачливее становитесь».

Это принцип отношения к жизни человека с состоянием 48 миллиардов долларов, Майкла Блумберга, основателя агентства Bloomberg и бывшего мэра Нью-Йорка.

Делай больше, чем нужно! Если ты наемный работник и хочешь расти и прилично зарабатывать, выходи за рамки обязанностей, делай сверх того, что тебе поручено, тогда тебя заметят и будут продвигать.

Если ты хозяин бизнеса, ты создал и развиваешь его, ты должен делать намного больше, чем все твои конкуренты.

10. Всегда ищи возможности и не сдавайся

Перед тобой закрыли все двери – найди еще одну, сломай ее, залезь через дымовую трубу иди, иди, иди к своей цели!

На самой заре своего бизнеса я поставил себе задачу работать с Microsoft – делать рекламу, снимать фильмы и ролики.

Все говорили мне: этого не будет никогда! И очень разумно объясняли: «Microsoft не сотрудничает с российскими компаниями, у тебя нет опыта работы с такими клиентами, у них очень жесткие требования к партнерам, у них уже

есть подрядчики, с тобой никто не будет там разговаривать, каждый день им присылают сотни предложений...»

Все звучало очень правильно, но я все-таки хотел работать с Microsoft.

Все мои попытки начать с ними сотрудничать заканчивались ничем – между нами стояла высоченная стена. С нами не хотели встречаться, с нами не разговаривали, не отвечали на письма.

Но отец учил меня: «Кто ищет, тот всегда найдет!» Несмотря ни на что, я шел к своей мечте.

Как-то раз я абсолютно случайно узнал, что скоро состоится большое вечернее мероприятие, куда приглашена Ольга Дергунова – руководитель российского представительства Microsoft.

И я, 25-летний парень, всеми правдами и неправдами (это отдельная история) проникаю на этот вечер, нахожу Ольгу – она стояла с какими-то очень серьезными мужчинами во фраках – и прямо заявляю:

– Здравствуйте, Ольга, я Дмитрий Сендеров, мы снимаем лучшие ролики, и я хочу работать с вами.

Мужчины во фраках засмеялись, а Ольга совершенно серьезно кого-то позвала и сказала:

– Этот смелый молодой человек хочет с нами работать, встретиться с ним и поговори.

Это был их директор по маркетингу.

Я опускаю подробности, скажу только, что через месяц мы

подписали договор и после этого сотрудничали на протяжении 12 лет, сняв вместе более 300 фильмов и роликов.

Поэтому всегда ищите возможности. Несмотря ни на что!

10 принципов успеха евреев:

Верьте в себя.

Ставьте большие цели и не отвлекайтесь на второстепенные.

Окружайте себя достойными людьми.

Идите на разумный риск.

Отличайтесь, делайте то, чего не делают другие.

Все время пробуйте новое, экспериментируйте.

Ошибайтесь, но идите вперед! Ошибаться – нормально.

Будьте настойчивы! Настойчивость окупается.

Делайте больше, чем другие.

И всегда ищите возможности. Не отступайте.

Арон Головчинер:

«Мы понимаем: если с человеком случается какая-то неприятная вещь, значит, Бог ему хочет что-то сказать. Человек должен в первую очередь разобраться в себе. Что я не так сделал? Почему я в таком положении?»

Действительно, бывают разные проблемы, в том числе и в бизнесе. Это повод задуматься. Почему так? Что изменилось? Что я не так делаю? Не только в духовном, но и в материальном смысле. Мы говорим, что эти вещи связаны постоянно. Может быть, действительно человек допустил какое-то нарушение, что-то неправильно сделал в бизнесе –

и потом он за это получил.

Иудаизм не разделяет жизнь человека на жизнь в синагоге и в мире. Это все единое целое. Человек не меняется в этом плане. Он не надевает скафандр, когда входит в синагогу, и не снимает его, когда выходит из нее. Человек всегда один и тот же. Поэтому так же, как человек ведет себя в синагоге, он должен себя вести в мире».

Глава 4. Евреи и неевреи

Моня изучал чек из супермаркета. Долго думал, чего же такого он мог купить с названием «ишикина любовь», пока не понял, что так зовут кассиришу...

Одесский анекдот

Следующий вопрос очень важный – о взаимоотношениях евреев и неевреев.

Принципиальный фактор состоит в том, что по еврейским законам и традициям, с неевреями в денежных делах надо быть более щепетильным и внимательным, чем с евреями. Потому что по тому, как ты ведешь дела с неевреями, судят о твоём народе. Это очень большая ответственность.

Если человек будет обманывать и вести себя нечестно, то это клеймо может лечь на представителей всей еврейской нации.

Когда я веду бизнес с еврейскими компаниями, я знаю, что это очень непросто – с ними крайне сложно договариваться. Они зададут тебе массу вопросов, будут встречаться снова и снова, приводить разных консультантов, юристов, вносить множество изменений в договоры. Не каждый бизнесмен к этому готов, это изрядно надоедает, и он сдаётся – «Слишком многого хотите, давайте уже все подпишем и начнем работать». У евреев так не принято. Все вопросы на-

до обсудить заранее.

Только когда ты подписал договор, когда ты берешь ответственность, а еврейская компания несет ответственность перед тобой, – только тогда вы вступаете в деловые отношения.

Замечу, что при работе с компаниями, где руководят евреи, у меня ни разу не было финансовых проблем. Платят они точно и в срок, что должны, но и требуют с тебя то, что должен ты. Это принцип работы евреев.

Начать с ними вести дела очень сложно. Но если ты качественно выполняешь свои обязанности и придерживаешься договоренностей, то и с их стороны получаешь ответственность как в финансовом, так и в деловом плане.

Талмуд очень хорошо говорит о взаимоотношениях: «Мы должны помогать нуждающимся неевреям так же, как нуждающимся евреям, мы должны защитить неевреев, когда они больны, так же, как наших братьев евреев, когда они больны – ибо таковы пути мира».

То есть в данном случае нет разницы, с кем ты работаешь, – законы едины для всех.

Глава 5. Договаривайтесь!

Однажды один старый еврей поймал золотую рыбку. Рыбка говорит ему:

– Я исполню три твоих желания.

Еврей отвечает:

– Хорошо. 50 миллионов долларов, дом в Майами и жениться на Наоми Кэмбел – это раз...

Одесский анекдот

Еврейская традиция – всегда договариваться.

Уметь договариваться – это большое искусство, основа ведения бизнеса, это то, чему евреев учат с младых ногтей.

Ты все время вступаешь в финансовые отношения с людьми, и ты ничего не достигнешь, если не будешь гибким и не научишься договариваться.

Легче всего отказаться, послать, сказать «нам это не нужно» или убедить себя в том, что «он очень сложный клиент, с ним ничего не получится».

У евреев такого нет. Еврейский бизнесмен настроен на то, что с любым человеком можно найти общий язык – и это первоочередная задача.

Если ты занимаешься бизнесом, твой ключевой навык – уметь договариваться.

Удивительное дело – пророк Авраам вел переговоры с Богом, задавал ему вопросы. Вспомните Библию – Бог в ответ

на просьбу Авраама не уничтожить Содом и Гоморру сказал, что не сделает этого, если отыщет там 50 праведников.

В переговорах всегда следует исходить из того, что вы никогда не сможете изменить кого-либо. При этом в голове нужно держать свою цель, внимательно слушать и слышать собеседника и пытаться найти общее решение.

Ты можешь быть хитрым, предприимчивым, изобретательным в переговорах, но договаривайся, предлагай свою ценность, находи общий язык, спрашивай.

Беда многих бизнесменов в том, что они боятся задавать вопросы и не хотят вникать в детали.

Еврей будет расспрашивать час, два, три, шесть обо всем, что связано с вашим бизнес-проектом: чем больше вы узнаете, тем больше деталей соберете и проанализируете, тем легче вам будет потом работать. Или не работать.

Вспоминаю анекдот:

Хаим поспорил с Семой на 500 рублей, что тот не съест 45 пельменей. И вот Сема доедает 44-й пельмень, а 45-го в тарелке и нет... Это все, что надо знать о составлении договоров.

Договаривайтесь обо всем заранее!

Михаил Фридман – удивительный пример того, как долго можно вести бизнес с одними и теми же партнерами.

Тридцать лет!

Они начинали с мытья окон – а сегодня входят в список

Forbes.

Секрет их партнерства – прописанные еще в 1992 году обязанности и права. «У меня нет задачи, чтобы меня любили, но есть задача, чтобы партнеры уважали мои интересы, а я – их интересы. Можно и нужно спорить, но если приняли решение – все, выполняй!» – это его принцип, одного из самых богатых людей России.

«Бизнес – это наука о человеке», – еще один постулат Фридмана.

Спрашивайте, получайте максимум информации, находите точки соприкосновения.

Херб Коэн, еврей, известнейший американский продюсер, написал: «Успешные переговоры заключаются в выяснении истинных желаний оппонентов и демонстрации им способа удовлетворить их. При этом всегда помните о том, чего хотите вы!»

Моисей знал об этом еще тысячи лет назад.

Вступая в деловые отношения, вы всегда должны иметь цель – договориться.

Когда мой сотрудник едет встречаться с новым клиентом, я спрашиваю его:

– Какая у тебя цель?

– Хорошо презентовать, чтобы им понравилось.

Я говорю:

– Это не цель, это вообще ерунда – презентацию ты и так

должен провести хорошо. Твоя цель – заключить контракт, а потом получить деньги.

Беда очень многих менеджеров в любой компании состоит в том, что они – говоря военным языком – выигрывают битву, но проигрывают войну, забывая про главное.

У тебя нет цели понравиться, выгодно презентовать свой товар или рассказать, какой ты успешный и красивый. Нет, твоя цель – продать, получить деньги и продолжить делать это дальше, дальше и дальше, предлагая со своей стороны лучший сервис, максимальное качество и огромное внимание своему клиенту.

Помните – мы не продаем товары или услуги, мы предлагаем РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ наших клиентов!

Поэтому, когда вы вступаете в деловые отношения, когда договариваетесь, всегда думайте о своих целях. И, конечно, о своей репутации – самом крепком фундаменте для развития любого бизнеса.

Арон Головчинер:

«Важно правильно начать. В современном мире есть такое понятие, как деловая репутация. Человек, который обманул и получил сиюминутную выгоду, очень часто потом сталкивается с тем, что многие люди отказываются с ним разговаривать, вести бизнес. И наоборот, тот, кто, может быть, не выиграл, не сорвал большой куш, но ведет себя более чем корректно, честно, он добивается гораздо боль-

шего. Может быть, не так быстро, не таким скачкообразным путем. Но мы видим, что это более устойчивый бизнес».

И в конце главы еще один еврейский анекдот:

– Сколько я могу ему уступить?

– Крайняя уступка – 2000. Самая крайняя – 2200. Если нельзя будет никак иначе – 2500. Если ты увидишь, что перед тобой сумасшедший, – 2600. Но тогда скажи ему, что мы будем проклипать его веки вечные.

Глава 6. Действуйте быстро

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.