

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

Оглавление

Как родилась эта книга	9
Предисловие	11
ЧАСТЬ 1. ЕВРЕЙСКИЕ ЗАКОНЫ ДЛЯ БИЗНЕСА	
Глава 1. Сила приветствия	19
Глава 2. Кто богат?	21
Глава 3. Правила успешных евреев	27
Глава 4. Евреи и неевреи	37
Глава 5. Договаривайтесь!	39
Глава 6. Действуйте быстро	44
Глава 7. О партнерстве и партнерах	47
Глава 8. Думайте о последствиях поступков	55
Глава 9. «Проданное» время	66
Глава 10. Законы торговли	70
Глава 11. О выгоде и конкуренции	79
Глава 12. Работа и доход	83
Глава 13. Секреты богатства Ротшильдов	86
ЧАСТЬ 2. ЕВРЕЙСКИЕ ЗАКОНЫ ДЛЯ ЖИЗНИ	
Глава 14. Бюджет	95
Глава 15. Долги и кредиты	101

Глава 16. Уважайте деньги	110
Глава 17. О страхах	115
Глава 18. Цдака	119
Глава 19. Один за всех и все за одного	124
Глава 20. О просьбах и помощи	128
Глава 21. Радуйте себя	131
Глава 22. Воровство мыслей	138
Глава 23. Секретный язык	141

ЧАСТЬ 3. ЕВРЕЙСКИЕ ЗАКОНЫ ДЛЯ СЕМЬИ

Глава 24. Все идет из детства	147
Глава 25. Об учебе	153
Глава 26. Шалом байт — мирный дом	159
Глава 27. Телесное здоровье	167

ЧАСТЬ 4. ДИАЛОГИ С МУДРЫМИ

Диалог с Алексом Артовским	173
Диалог с раввином Ароном Головчинером	222
Диалог с Аркадием Ковельманом	255
Диалог с Петром Люкимсоном	266
Вместо заключения	296
Об авторе. Благодарности	297

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 голову 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 следуют 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.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Еврей Андрей Цитрон создал первый автомобиль «Си-троен», 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 Манделъштам, 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?

ПРЕДИСЛОВИЕ

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 дохода, 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,

ЕВРЕЙСКИЕ ЗАКОНЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

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 — личный, 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 винули — 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 луч-ше 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, нестигаемая 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 такие 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 Facebook¹, 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.

¹ Здесь и далее: социальные сети Facebook и Instagram запрещены на территории Российской Федерации на основании осуществления экстремистской деятельности.

Готовили нас очень серьезно, каждый день — марш-броски по 6 км, стрельба, рукопашный бой. Через три месяца каждого солдата вызывали на комиссию, где старшие офицеры спрашивали: где хочешь служить?

Обычно все говорили: хочу служить на заставе, быть вожаком 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 время 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 долларов.

5. Отличайся

«Я всегда чувствовал себя каким-то меньшинством, — цитирую слова Сергея Брига, 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 главнейших принципов Брига.

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 работу 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 опушу 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.

ЕВРЕЙСКИЕ ЗАКОНЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

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 «шишкина любовь», пока не понял, что так зовут кассиршу...

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

ЕВРЕЙСКИЕ ЗАКОНЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

бизнесмен к этому готов, это изрядно надоедает, и он сдается — «Слишком многого хотите, давайте уже все подпишем и начнем работать». У евреев так не принято. Все вопросы надо 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 уничтожать 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!

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: