

Михаил Жванецкий

Америка

По рассказам Саши Якобсона

«Америка зарабатывает и копит планово, и тратит планово.

Капитализм плюс план.

У него запланировано проиграть в Лас-Вегасе сто тысяч, но лишние пятьсот долларов он не заплатит.

У него песчинка из рук не выпадет.

Американцы не скупы, но все грамотно и планово, в том числе и расточительность.

Вышел за рамки плана трат – ты провалился.

Два раза не появился в клубе, один раз не пришел на теннис, один раз не принял агентов – и покатилося...

Все всё замечают, отмечают и ставят крест...

Открыто никто не скажет. Все о'кей.

Американец не изливает своих проблем на подчиненных.

Он расстроился, потерял работоспособность, то есть деньги, значит, всегда в хорошем настроении на работе.

Хочешь вызвериться, подумай, сколько это будет стоить.

На меня не кричи. Не нравлюсь – увольняй. Я подам в суд. Огромный штраф с учетом безработицы.

И он мне за свой крик сто тысяч заплатит.

Ты подчиненным даешь направление.

Если ты хозяин, вини себя.

Зависти нет. Если ты не считаешь конкурента умней себя.

Формула успеха: тяжелая работа плюс удача.

За жизнь три возможности разбогатеть.

95% проходят мимо трех.

75% мимо первой и второй.

1% хватает все три.

Это и есть миллионер.

Порядочности в деловом мире нет.

Но слово держать святая обязанность.

Главное – не нарушить соглашение.

В США моральная сторона не имеет значения.

Главное – выгодно или нет.

Обойти закон можно.

Нарушить нельзя.

Рука закона очень тяжелая.

Рука налогового управления каменная.

Он должен доказать, что ты виновен.

Но если виновен – нет тебе прощения.

Только президент может простить. Но не оправдать.

Здесь нельзя приспособиться к жизни.

Надо жить ею.

Здесь нельзя быть как все. Делать как все. Тебя сожрут.

Неэнергичный будет среди неэнергичных.

Медленный среди медленных.

Кто чуть энергичнее, попадает к чуть более энергичным. И живет среди них.

Если выше, еще выше.

И траты выше.

И круг выше.

А заднего хода нет.

Замедлить шаг значит упасть, пасть, выпасть!

Отцы США разработали законы для очень простых людей.

Система образования здесь примитивная, построенная на тестах.

Здесь многое можно угадать.

Есть язык литературный.

А все говорят на очень простом.

Все, что пишется для людей, на простом языке.

Все расписано.

Все дорожные знаки предупреждают по пять раз.

Авто для обезьян. Педаль нажал и поехал.

Компьютеры очень сложны внутри, но управлять может и обезьяна.

Все состоит из тестов.

Тебе только выбрать кнопку.

Здесь построено так: один гений придумывает, миллионы простаков нажимают кнопки.

Мы, приехавшие из России, пытаемся разобраться, а американцы только нажимают кнопки, не понимая, что там происходит, как устроено.

Мы, из России, понимаем за 9-10 лет то, что здесь два поколения не понимают.

Даже если они не хотят нам сообщить, то есть не знают, мы сами разбираемся и создаем систему.

Они нажимают кнопки. Мы создаем систему.

Они говорят: «Вы создаете сервис, который у нас уже забыли».

Но мы создаем.

Люди из России, не понимая, что значит американская жизнь, работают как звери и обходят их.

Американцы уже не могут так работать, как эмигранты.

Сегодня здесь работают только эмигранты и создают, создают, создают...

Он мне: «Я открытый для любого предложения. Я не закостенел. Ваши предложения – мои деньги».

Идейный голод.
Идей давайте.
Закон продажи: умение больше слушать, чем говорить.
Если у человека несчастье, нужно у него найти эту точку и нажать.
Это особое искусство – заставить начать говорить.
И вы у него узнаете то, что вам нужно.
У человека автоавария. Он потрясен.
Я ему:
– Как ты себя чувствуешь? Ты только успокойся.
Я все беру на себя.
– Ты знаешь, как я купил эту машину?
Он мне рассказывает свою жизнь.
Я ему:
– Я сделаю твою машину, и жене будет хорошо.
Теперь он мой.
Я его уже держу в голове.
И когда они говорят: «Ты потрясающий!» – я думаю:
«Это ты потрясающий. Я только делаю свою работу».
Ключ один: слушать, а не говорить.
Дальше. Пришел к боссу. Ты не выкладывай идею.
Ты намекаешь.
Ты должен замолчать.
Молчи.
Первый, кто заговорит, – проиграл.
Никогда не продавай идею второй раз.
Осторожно подходи к кульминационной точке.
Молчание может продолжаться час.
Жди.
Когда решение зреет – молчи.
Если решение принято, не восторгайся, не прыгай.
Отдай все ему.
Он убедит себя.

Ты только его ведешь: «Сэр, я только помог вашему решению». И молчи.

США – нация продавцов.

Они лучшие продавцы в мире.

Есть машины лучшие, но продавцов лучше нет.

Сначала себе в ущерб.

Дешевле, но выше качеством.

Такого не бывает.

Там не бывает дорого и плохо.

Если дешево – значит хуже.

В деловом мире все понимают, ты продаешь в убыток.

Ты вкладываешь в будущее.

Все насторожились...

Ты вернешь все.

Как ты, Миша. Если по 15\$ билеты, но в роскошном зале. Все пришли. Аншлаг.

То следующий концерт уже по 50\$, опять в роскошном зале.

Чтобы посадили в тюрьму, нужно убить человека, обворовать квартиру.

Экономические преступления, неуплата и т. д. – штраф или тюрьма максимум 3-6 месяцев.

У нас, Миша, в России мне было уже стыдно жить. Хуже работников нет.

В то же время их жизнестойкость, пробивная наглость и нахальство помогают им.

А мозги у русских есть.

В США за границу уезжают худшие. В России наоборот.

Ни одного, кто бы прозябал.

Я уже не говорю, замерзал или голодал. Ни одного.

А вот эти твои чемоданы не свидетельствуют о том, что здесь все есть, а того, что в России ничего нет.

Знаешь, в чем разница?
Смотри, американцы бегают под наушники, а русские под репродуктор.
В этом вся разница».

Моя поездка в Америку.
Теперь туда и обратно я езжу без чемодана. Только кофр и портфель.
И я хочу, чтоб эта жизнь сохранилась.

