

Содержание

<i>От автора</i>	3
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ	
Как стать миллионером	9
Как я заработал свой первый миллиард.....	11
Вы можете стать миллионером хоть сегодня.....	40
Менталитет миллионера.....	57
ЧАСТЬ ВТОРАЯ	
Как на практике добиться успеха в бизнесе	69
Что делает руководитель?	71
Сила привычки.....	81
Об ошибках и ловушках в бизнесе	91
Психология грамотного управления персоналом	107
Предприниматели и рабочие	119
Бизнесмен в сложной ситуации	131
Надо ли стремиться к невозможному?	147
ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ	
Цена культуры и инакомыслия	159
Исчезающие американцы	161
Цивилизованные варвары.....	172
Усредненный человек	188
ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ	
Искусство инвестиций	203
Инвестор с Уолл-стрит.....	205

Как правильно относиться к недвижимости	225
Изящные искусства — самый изящный способ вложения денег.....	237

ЧАСТЬ ПЯТАЯ

О деньгах и ценностях	251
Мораль денег	253
Искусство оставаться собой.....	263
Осознание ценностей	273

От автора

В 1960 году издатели журнала «Плейбой» обратились ко мне с просьбой подготовить серию статей по теме «Люди, деньги и ценности в современном обществе».

Сознаюсь, что счел это предложение весьма лестным. А кто бы отказался? Однако я всерьез сомневался, достаточно ли у меня способностей, чтобы справиться с такой задачей. Вся моя сознательная жизнь была посвящена созданию предприятий и управлению ими. Я не был уверен, что этот опыт достаточен для того, чтобы выступать перед миллионной аудиторией по таким обширным вопросам.

Кроме того, я был и остаюсь активным участником бизнеса. Я сильно сомневался, что найду достаточно времени для написания статей. Наконец, я далеко не был убежден, что читателей журнала всерьез заинтересует то, что я мог бы им рассказать.

Но мои сомнения и колебания были развеяны взвешенными и убедительными аргументами.

Прежде всего, я еще раньше подметил, что американский бизнес и бизнесмены, да и вся система свободного предпринимательства в нашей стране, уже давно стали мишенью для критики, а порой и откровенного злопыхательства. До широкой читательской аудитории почти не доходят обоснованные возражения и опровержения на этот счет.

Кроме того, и я, и другие преуспевающие бизнесмены из числа моих знакомых частенько замечаем, что многие молодые люди сегодня вступают на путь бизнеса без достаточной базы и подготовки. При этом я не имею в виду, что у них отсутствуют специальные навы-

ки. Скорее им не хватает общего осознания ситуации и видения долгосрочной перспективы. Они не понимают универсальных основ, базовой философии предпринимательства. Им недоступны понятия собственной причастности и особенно — громадной ответственности за последствия, которые являются неотъемлемыми составляющими бизнеса в наше непростое время.

Есть еще один аргумент, сыгравший не последнюю роль. Я чувствовал, что в нашем современном обществе слишком большое внимание уделяется тому, как *стать* богатым, как сколотить состояние. В то же время почти или совсем не уделяется внимания очень важному вопросу, как *быть* богатым, как нести возникающую в связи с этим ответственность, пользуясь при этом всеми привилегиями и прерогативами богатства.

В конце концов, богатство — это не только деньги, но и характер, склад ума, дальновидность. Менталитет миллионера в наши дни — это не только накопительство. Способный и честолюбивый человек, стремящийся к успеху, должен понимать, что понятие «богатство» имеет бесконечное множество смысловых оттенков. Чтобы оправдать себя и свое благосостояние, он должен знать, как *быть богатым* в самом положительном смысле этого слова.

Эти и некоторые другие факторы повлияли на мое окончательное решение, и я согласился с предложением издателей.

Должен добавить, что издатель «Плейбоя» Хью Хефнер и директор издательства А. Спекторски обещали мне своего рода карт-бланш. Я мог писать все, что хотел, независимо от того, насколько нетрадиционными и противоречивыми общепринятым мнениям могут оказаться мои взгляды. Они выполняли это обещание на протяжении всех последующих лет. Но не буду забегать вперед.

— Я подготовлю первую статью, а там видно будет, — сказал я издателям.

Результаты поразили даже меня самого. Хотя я писал необычные, можно даже сказать «еретические» вещи, отклики оказались на удивление благоприятными. Как оказалось, многие люди разделяли мои взгляды или, по крайней мере, ожидали, что кто-то выразит таящиеся в глубине их души сомнения и развенчает широко распространенные доктрины и теории.

То, что мои статьи в «Плейбое» были так хорошо приняты публикой и получили тысячи положительных комментариев и откликов в прессе и среди читательской аудитории, стало для меня источником непередаваемого удовлетворения. В результате появилась и эта книга.

За годы, что прошли с момента появления первой статьи, мне часто задавали три вопроса. Я хотел бы ответить на них максимально просто и прямо.

1. Почему при наличии огромного количества журналов, издающихся в наши дни в Америке, я выбрал «Плейбой» в качестве рупора для выражения своих взглядов?

Ответ очень прост. У «Плейбоя» громадная читательская аудитория среди студенчества и молодых выпускников университетов, которые станут предпринимателями и лидерами бизнеса завтрашнего дня. Это как раз те люди, которым принесет пользу информация, накопленная мною за годы работы в бизнесе. У этих молодых людей мыслительные процессы формируются не только под воздействием учебников и канонических публикаций. Не важно, воспримут или отвергнут они мои идеи. Главное, что они способны мыслить и делают это весьма конструктивно. Короче говоря, это именно те люди, которым я и хотел адресовать свои мысли.

2. Почему я решил выразить в первую очередь собственные взгляды?

Я уже частично ответил на этот вопрос, но полагаю, что дополнительное разъяснение не повредит. Бизнес

нередко находится под огнем общественной критики, и у него не слишком часто появляются защитники. Обычно бизнесмены выступают перед собраниями акционеров или в отраслевой ассоциации предпринимателей, в Торговой палате или на деловых ужинах в закрытых клубах. Если бизнесмен и пишет какие-то статьи, то, как правило, в свои ведомственные издания или специальные журналы. Даже если ему есть что сказать широкой общественности, ему редко предоставляется возможность поделиться с ней своими порой любопытными и важными мыслями. Короче говоря, я попытался сделать первый шаг и надеюсь, что этот шаг вдохновит других успешных бизнесменов на обнародование своих взглядов перед широкой публикой.

3. Чего я надеюсь достичь с помощью своих статей?

Помимо того, что уже было сказано, у меня есть и другие надежды и цели. Я хотел бы убедить молодых предпринимателей, что не существует формулы достижения простого и быстрого успеха в бизнесе, что нет путей, которые могут автоматически сделать из любого человека миллионера.

Не стоит обольщаться, будто есть какие-то трюки, магические заклинания или волшебные зелья, которые за одну ночь могут привести к успеху. Надо обладать многими качествами и усердно трудиться, прежде чем придет этот успех и вы достигнете миллионных доходов. Предметом рассмотрения этой книги как раз и являются различные факторы, которые были использованы другими предпринимателями и мной.

Я полностью уверен, что будущее американского бизнеса, американского народа и всего свободного мира зависит от прогрессивной системы свободного предпринимательства, которая создается и поддерживается руками прогрессивных и дальновидных бизнесменов, пожинающих плоды своих усилий и улучшающих тем самым

жизненный уровень всего населения. Если с помощью этой книги мне удастся донести хотя бы до немногих людей эту мысль, я буду считать свою цель достигнутой и мне принесет глубокое удовлетворение сознание того, что я в какой-то мере способствовал распространению принципов, в которые верю.

Жан Пол Гетти

Часть первая

**КАК СТАТЬ
МИЛЛИОНЕРОМ**



КАК Я ЗАРАБОТАЛ СВОЙ ПЕРВЫЙ МИЛЛИАРД

Хотя эта книга вовсе не автобиография, те взгляды, которые отражены в ней, — мои, они сформировались в результате моего жизненного опыта. Поэтому я полагаю, что краткое описание моей карьеры может заинтересовать читателей. Если у меня и есть «философия бизнеса», то она зародилась и развилась на нефтяных месторождениях и предприятиях нефтеперерабатывающей промышленности.

После долгих и безуспешных месяцев поисков нефти в Оклахоме я в конце концов заложил свою первую пробную скважину недалеко от Стоун-Блаффа, крошечной деревушки в округе Маскоджи в начале января 1916 года.

2 февраля пробное бурение принесло первый образец нефтеносного песка. Это означало, что мы приближаемся к заключительному этапу. Последующие сутки должны были показать, станет эта скважина продуктивной или окажется пустышкой.

Я был в ту пору еще очень молодым и неопытным. Мои нервозность и возбуждение возросли неимоверно. Я больше мешал, чем помогал буровой бригаде. Чтобы не путаться у них под ногами и немного успокоиться, я предпринял стратегическое отступление в ближайший городок Тулсу и решил дождаться результатов там. Мой близкий друг Карл Смит, который был значительно старше и спокойнее, вызвался вместо меня поехать на скважину и проследить за ходом работ.

В то время на месте скважины не было никаких телефонов. Единственная телефонная линия между Стоун-Блаффом и Тулсой работала редко. Поэтому Карл Смит пообещал на следующий день вернуться в Тулсу последним поездом из Стоун-Блаффа и проинформировать меня о состоянии дел.

На следующий день я уже за час до прихода поезда нервно расхаживал по продуваемой всеми ветрами железнодорожной платформе. Наконец поезд прибыл. Спустя несколько бесконечных секунд из вагона показалась знакомая фигура Карла Смита. Его лицо сияло, и во мне проснулась надежда.

— Поздравляю, Пол! — пробасил он, увидев меня на платформе. — Скважина дала нефть. Тридцать баррелей!

Я автоматически предположил, что речь идет о 30 баррелях в сутки, и мой энтузиазм мигом испарился. 30 баррелей в день — это была капля в море по сравнению с нефтяными фонтанами других нефтедобытчиков, которые вели поиски в тех краях.

— Да, парень, — расплылся Карл в улыбке, — целых 30 баррелей в час...

30 баррелей в час!

Это было совсем другое дело. Это означало, что скважина давала в сутки 720 баррелей сырой нефти. И это означало, что я стал полноправным участником нефтяного бизнеса. И остаюсь в нем по сей день.

Будучи сыном удачливого нефтепромышленника, я заразился вирусом нефтяной лихорадки еще в раннем детстве. Мои родители Джордж и Сара Гетти впервые посетили вместе со мной нефтеносный район в Оклахоме в 1903 году, когда мне было всего 10 лет. Прибыв туда, мой отец, преуспевающий адвокат из Миннеаполиса, не смог устоять под напором бушевавшей в Оклахоме нефтяной лихорадки. Он основал нефтяную компанию «Миннехома Ойл» и начал поиски нефти.

Мой отец, который всего в жизни добился своими руками, обладал в молодости исключительной силой и мог без усталости заниматься тяжелым физическим трудом. Кроме того, у него оказался потрясающий нюх на нефть. Основав компанию «Миннехома Ойл», он лично руководил бурением всех 43 скважин, 42 из которых оказались нефтеносными!

Я прошел нелегкую, но ценную трудовую практику в качестве разнорабочего на буровой и инструментальщика в 1910–1911 годах, но самостоятельно занялся нефтяным бизнесом лишь в сентябре 1914 года. Я только что вернулся в США, отучившись два года в Оксфордском университете. Первоначально я собирался пойти на дипломатическую службу, но затем отказался от этого плана, чтобы попытаться счастья в качестве независимого, «дикого» нефтедобытчика в Оклахоме.

Время для этого было самым благоприятным. Это был золотой век быстро развивавшейся американской нефтедобывающей промышленности. Здоровый и сильный дух первооткрывателей царил в нефтяных районах. Бушевала Великая нефтяная лихорадка, дополнительный импульс которой дала мировая война, разразившаяся в том году в Европе. Примитивные поселки нефтедобытчиков росли по всей Оклахоме.

Улицы и дороги в ту пору были еще немощеные. Непролазная грязь весной и зимой сменялась в летнее время выжженной коркой земли, прорезанной колеями от грузовиков, поднимавших густые тучи красной и желтой пыли. Единственным признаком цивилизации были дощатые тротуары на улицах и игорные дома.

Общая атмосфера напоминала описания золотой лихорадки в Калифорнии в 1849 году, только в Оклахоме все были помешаны на нефти. Лишь немногие сохранили иммунитет от этой эпидемии. Ежедневно возникали и терялись целые состояния. Не редкостью были случаи, когда нефтедобытчик без гроша в кармане и

безо всякой надежды получить кредит из последних сил бурил последние тридцать метров скважины и в результате становился богатым человеком. Участок земли, проданный за несколько сотен долларов, возростал на следующее утро в цене в сотни и даже тысячи раз.

С другой стороны, встречались там и люди, которые вкладывали все, что у них было, в земельные участки и буровые работы и в конечном итоге обнаруживали, что все деньги и усилия потрачены впустую. Участки, приобретенные за бешеные деньги, буквально через день уже ничего не стоили. Это была исключительно увлекательная лотерея, и я с надеждой окунулся в нее. У меня не было собственного капитала. Мой личный бюджет составлял 100 долларов в месяц. Первый год не принес никаких доходов. Регулярно поступали известия о том, что кто-то нашел богатые залежи нефти, но меня успех пока обходил стороной.

Затем, поздней осенью 1915 года, на аукцион был выставлен земельный участок поблизости от Стоун-Блаффа. Я осмотрел его и нашел довольно привлекательным. Я знал, что в его приобретении заинтересованы и другие независимые нефтедобытчики, и это меня беспокоило. Денег у меня в распоряжении было немного. Во всяком случае их не хватило бы для того, чтобы сражаться на аукционе с более опытными и поднаторевшими в делах нефтяниками. Поэтому я обратился в свой банк с просьбой, чтобы один из работников банка принял за меня участие в торгах, не называя моего имени.

Как ни странно, этот довольно примитивный трюк привел к желаемому результату. На аукцион, проводившийся в окружном центре Маскоджи, прибыло несколько независимых нефтедобытчиков. Неожиданное появление всем известного сотрудника банка заставило их занервничать. Они решили, что уж если банкир явился на торги, то это может означать только одно: какая-