



# THE COBBLER

HOW I DISRUPTED AN INDUSTRY,  
FELL FROM GRACE, AND CAME BACK  
STRONGER THAN EVER

**STEVE MADDEN**

# ОДЕРЖИМЫЙ ОБУВЬЮ

ОТ БАГАЖНИКА АВТОМОБИЛЯ  
ДО МЕЖДУНАРОДНОЙ ИМПЕРИИ  
С ВЫРУЧКОЙ В МИЛЛИАРД \$

**STEVE MADDEN**

**БОМБОРА™**

Москва 2021

УДК 658  
ББК 65.290-2  
М97

This edition is published by arrangement with  
WAXMAN LITERARY AGENCY and The Van Lear Agency LLC

**Мэдден, Стив.**

М97 Одержимый обувью. От багажника автомобиля до международной империи с выручкой в миллиард \$ / Стив Мэдден ; [перевод с английского М. А. Павлова]. – Москва : Эксмо, 2021. – 256 с. – (Top Business Awards).

ISBN 978-5-04-109518-5

Стив Мэдден был одержим обувью и не просто ее производил, а создавал тренды. Несмотря на синдром дефицита внимания, наркотическую зависимость, тюремное заключение и потерю уважения окружающих, он смог взобраться на олимп обувной индустрии! Книга Стива Мэддена – это исповедь предпринимателя, которая вдохновляет и помогает понять, как достичь успеха вопреки всему.

УДК 658  
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-04-109518-5

© 2020 by Steve Madden  
Перевод на русский язык Павлов М., 2020  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

*Посвящается моему брату Люку,  
который во многом повлиял на мою жизнь  
и стал настоящим вдохновением.  
Я люблю тебя.*



Проходя сквозь ад, не отступайте.

**Уинстон Черчилль**



## СОДЕРЖАНИЕ



ВСТУПЛЕНИЕ .....	11
<i>Глава 1:</i>	
КАБЛУЧНОЕ ГНЕЗДО .....	18
<i>Глава 2:</i>	
ПОДОШВА .....	36
<i>Глава 3:</i>	
ЗАДИНКА .....	57
<i>Глава 4:</i>	
МАНЖЕТ .....	79
<i>Глава 5:</i>	
СОЮЗКА .....	98
<i>Глава 6:</i>	
ПРОШИВКА .....	121
<i>Глава 7:</i>	
КАБЛУК .....	140
<i>Глава 8:</i>	
ГЕЛЕНОК .....	162
<i>Глава 9:</i>	
БЕРЦЫ .....	181
<i>Глава 10:</i>	
ВЕРХ .....	193

<i>Глава 11:</i>	
ДЖЕНТЛЬМЕНСКИЙ УГОЛОК .....	213
<i>Глава 12:</i>	
БОРТА .....	229
БЛАГОДАРНОСТИ.....	245
АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ.....	246

## В С Т У П Л Е Н И Е



**Я**СТОЯЛ В СМОКИНГЕ И, КАК ОБЫЧНО, НЕРВНИЧАЛ, КОГДА СУПЕРМОДЕЛЬ Винни Харлоу, находясь на сцене, рассказывала о моем карьерном пути, о бренде, который я создал, и о том, что я за человек. Подобные мероприятия всегда казались мне далекими от реальности. Так и не удалось к ним привыкнуть. Я с трудом мог сосредоточиться на ее словах, в голове крутилось множество мыслей: «Не помялся ли мой пиджак? Все ли заметки для выступления я взял? Здорово, что Винни надела туфли моего бренда».

«Как только не называют Стива Мэддена», — сказала Винни со сцены.

«Это уж точно», — подумал я.

«Обувной... — начала она и, сделав драматическую паузу, продолжила, — Магнат».

Мне было что добавить к сказанному. В детстве меня называли по-разному: глупым, ленивым, вечной занозой в заднице, которая без умолку что-то болтает. На тот момент никто не знал, что у меня синдром дефицита внимания, из-за которого я не мог сосредоточиться на чем-то одном, если такое вообще возможно. В подростковом и юношеском возрасте я получил еще пару прозвищ: тусовщик и бунтарь. Однако вечеринки — это последнее, о чем я думал, когда окончательно погряз в наркозависимости. В то время я либо выходил на улицу и разбивал очередную тачку,

либо прятался в квартире, пытаясь изолировать себя от остального мира.

Только когда мне стукнуло тридцать, я заметил, что люди хорошо обо мне отзываются, называя творческим и харизматичным мужчиной, который всегда в курсе последних тенденций и точно знает, как создать крутой продукт по приемлемой цене. Оглядываясь назад, на период, когда я с боем штурмовал вершину обувной индустрии, которая не принимает чужаков вроде меня, мне кажется, это были лучшие годы моей жизни. Но было и время, когда я совершал очень серьезные ошибки из-за собственного нетерпения и другой зависимости, заменившей страсти к наркотикам, — денег. После моего громкого падения люди называли меня словами, которые хоть и соответствовали действительности, но были очень обидными: уголовник, зэк — всего лишь пара примеров того, как обращались ко мне работники тюрьмы, где я сидел.

А спустя годы я, одетый в смокинг, стою в шикарном банкетном зале и получаю награду за создание мирового бренда стоимостью в несколько миллиардов долларов США. Оглядываясь на прошедшие тридцать лет и вышеупомянутое событие, мне кажется это какой-то иллюзией, случайным поворотом судьбы, который привел меня к этому моменту. Разве жизнь может быть такой жестокой?

«И сегодня, — сказала Винни, поворачиваясь ко мне и широко улыбаясь, — к нам примкнул еще один визионер». Я поднялся на сцену, и она вручила мне небольшую статуэтку в форме клатча, покрытого кристаллами Сваровски. Награда за новаторство.

Остальная часть вечера состояла из общения с гостями и поздравлений. Несколько часов спустя я наконец-то оказался дома, в Верхнем Ист-Сайде на Манхэттене. В солнечные дни из окон квартиры я могу разглядеть на обратной стороне моста Куинсборо — Нью-Йорк, мой родной город. Моя семья вскоре

переехала на южный берег Лонг-Айленда, место, которое стало частью меня: от акцента и до стиля (или его отсутствия), которые я приобрел вместе с постоянным ощущением оторванности от центра.

Именно на южном берегу Лонг-Айленда я серьезно увлекся двумя важными вещами – обувью и гольфом. Я не очень хороший спортсмен, но мне всегда нравился спорт. В старшей школе я не вошел в баскетбольную команду, поэтому просто ради удовольствия ходил в секцию, куда брали всех школьников независимо от их уровня подготовки. Скорее всего, я был наихудшим игроком среди ребят, но мне нравился сам процесс игры, который позволял мне избавиться от неумемной внутренней энергии.

Во времена моего детства эта часть Лонг-Айленда представляла собой еврейский квартал. Но в одном из районов Манхэттена, Инвуде, проживали в основном афроамериканские, итальянские и ирландские католические семьи. Районы по большей части были разделены по национальному признаку, как и большая часть страны в то время, но наша средняя школа была смешанной. Перед началом баскетбольного сезона я узнал, что нескольких чернокожих парней выгнали из основного состава команды по баскетболу из-за курения травки или по какой-то другой идиотской причине. Я дружил с этими ребятами с самого детства. Они были невероятно талантливыми и трудолюбивыми спортсменами. По зрелищности их игра напоминала выступления Михаила Барышникова<sup>1</sup>. Мне с легкостью удалось уговорить их присоединиться к нашей любительской команде.

---

<sup>1</sup> Михаил Николаевич Барышников (р. 27 января 1948 г., Рига) – советский и американский балетмейстер, актер, коллекционер и фотограф, «невозвращенец» в СССР, оставшийся в Канаде во время гастролей в 1974 году. Номинант премии «Оскар» (1978) и «Золотой глобус». – *Прим. ред.*

Благодаря новым игрокам мы превратились в одну из сильнейших команд в лиге, мы побеждали на протяжении всего сезона и прошли в финал чемпионата. Очевидно, для победы этим парням надо было как можно больше игрового времени. Я сидел на скамейке запасных и с замиранием сердца наблюдал за процессом. Когда они мастерски одержали победу, я искренне радовался за них.

Когда настал момент объявить самого ценного игрока, я гадал, кого же из наших звездных игроков назовут. Каждый из них отлично себя проявил; выбор был непростой. Вопреки всем ожиданиям я услышал свое имя и сначала подумал, что, должно быть, произошла какая-то ошибка. Как можно стать самым ценным игроком, если я даже не выходил на площадку?

Когда мне вручали этот трофей, я пребывал в состоянии шока. Я понял, что они награждают меня за способность видеть потенциал в других ребятах, которым я подарил возможность продемонстрировать свои таланты в игре. Я стал самым ценным игроком, потому что мне удалось собрать команду, а затем отойти в сторону, чтобы позволить своим товарищам блеснуть на площадке.

Перенесемся почти на сорок пять лет вперед, когда я понял, что мне вручают премию фактически за те же заслуги. На протяжении тридцати лет, в промежутках между разработкой дизайна, продажей обуви и преобразованием индустрии моды, я собирал в стенах компании Steve Madden команду профессионалов своего дела. Конечно, я должен был обучать и наставлять своих подопечных, но, с другой стороны, мне невероятно повезло окружить себя такими трудолюбивыми и талантливыми людьми. Я никогда не нанимал новых сотрудников исходя из того, какими навыками они владеют или какой у них за спиной опыт работы. Мой подход сравним с работой тренера — особенно с методом Джила Брандта из Dallas

Cowboys<sup>1</sup>, который известен своим нестандартным подходом к набору команды: он выбирал игроков, основываясь прежде всего на их потенциале.

Когда я нахожу человека, который внушает мне доверие, и понимаю, что он станет отличным сотрудником, то индивидуально подбираю подходящую вакансию, а не заставляю его занять строго определенную должность.

Главная хитрость заключается в умении отпустить ситуацию. Предприниматель – это человек, помешанный на контроле. Он перфекционист. Правда в том, что, скорее всего, я бы так и не ослабил хватку, если бы меня не заставили это сделать в самый разгар карьеры, когда я был осужден на три с половиной года тюрьмы. На тот момент у меня не было другого выбора, кроме как поддержать свою команду, довериться ей и отойти в сторону. Результаты говорят сами за себя. Ирония в том, что я до сих пор побеждаю в чемпионатах, даже не выходя на поле.

Много времени ушло с той финальной игры до момента, когда мне вручают эту награду за новаторство. Теперь люди говорят о моих достижениях в прошедшем времени: «Как тебе удалось этого добиться?» Я отлично понимаю, что именно их интересует. Как я создал свой бренд с нуля и прошел путь от полного неудачника до успешного бизнесмена, которого осыпают наградами? Ответ на удивление прост: я соединяю воедино то, что меня окружает – будь то обувь, команда или разрозненные эпизоды личной жизни.

Впервые меня назвал «сапожником» Джордан Белфорт, печально известный «волк с Уолл-стрит», на тот момент мы еще были друзьями. Он помог разместить акции моей компании на бирже и предложил сотрудничать по другим вопросам. Несмотря на то что эти отношения стали одной из самых больших

---

<sup>1</sup> Dallas Cowboys – профессиональная команда по американскому футболу. – *Прим. ред.*