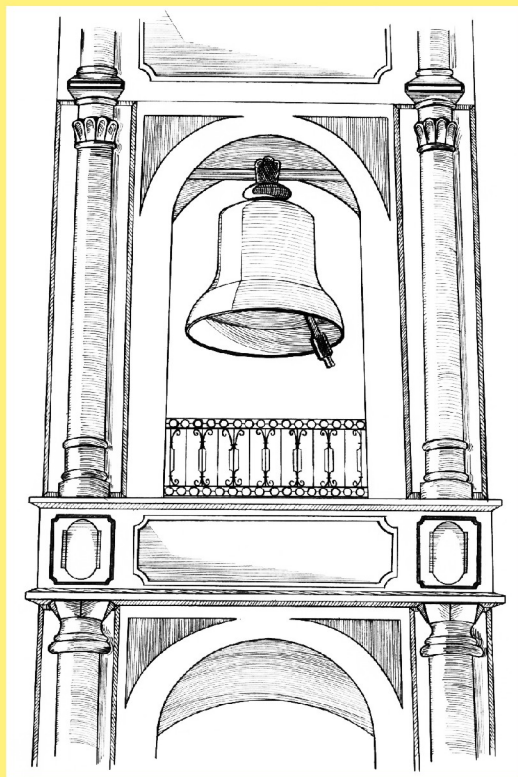


Леонид Гитис



**ЛИБЕРАЛЬНО-
КОММЕРЧЕСКОЕ ЧУТЬЕ**

Леонид Гитис

**ЛИБЕРАЛЬНО-
КОММЕРЧЕСКОЕ ЧУТЬЕ**



МОСКВА
ИЗДАТЕЛЬСТВО «ГОРНАЯ КНИГА»
2014

УДК 001.92
ББК 76.17
Г 46

Книга соответствует «Гигиеническим требованиям к изданиям книжным для взрослых» СанПиН 1.2.1253-03, утвержденным Главным государственным санитарным врачом России 30 марта 2003 г. (ОСТ 29.124—94). Санитарно-эпидемиологическое заключение Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека № 77.99.60.953.Д.014367.12.13

Гитис Л.Х.

Г 46 Либерально-коммерческое чутье. — М.: Издательство «Горная книга», 2014. — 56 с.
ISBN 978-5-98672-388-4

УДК 001.92
ББК 76.17

ISBN 978-5-98672-388-4

© Л.Х. Гитис, 2014
© Издательство «Горная книга», 2014
© Дизайн книги. Издательство «Горная книга», 2014

В ЧЕМ ЖЕ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ КОММЕРЧЕСКОЕ ЧУТЬЕ?

(предисловие)

Советская власть приучила граждан к тому, что они должны вовремя придти на работу, соблюдать дисциплину, добросовестно выполнять поручения руководителей. А что еще нужно делать? Это решают Госплан, Госснаб, Совмин, ЦК КПСС и далее по списку. Плохо они решали, вечно чего-то не хватало, товары противно было в руки взять, все ломалось, везде процветала халтура. Иначе и быть не могло. Такую систему производства могли придумать только неучи и жулики.

В 1992 году все изменилось, россияне вступили в конкурентную борьбу с мировыми лидерами. Но люди-то остались прежними, они не умели быть изобретательными в промышленном производстве, сельском хозяйстве, образовании, медицине, да еще и пьянствовали. Поэтому вся старая система рухнула, а новую создать пока не получается. Чтобы осуществить либеральные планы, нужны реальные знания, трудовые навыки и коммерческое чутье. Этот раздел либеральных заметок посвящен важнейшему элементу бизнеса — интуиции предпринимателя, которая и называется чутьем. Вообще в бизнесе работают разные люди: умные и не очень, доверчивые и подозрительные, образованные и неучи, совестливые и эгоисты. Большая часть из них разоряется в первый год, кто-то находит надежную «крышу» и процветает, кто-то по наивности не замечает опасностей. Если такой коммерсант останется жив, значит повезло.

Как отточить коммерческое чутье? Может, читая истории про других ротозеев? Или слушая байки успешных? К сожалению, все это малоэффективно. Поможет только собственный опыт, хотя и слушать и читать тоже полезно. И не ищите ответов на возникающие вопросы в кино и

интернете. Почему же все-таки полезно читать? Иногда книга или журнальная статья не содержат нужной вам информации, но польза все равно есть. Печатный текст возбуждает мозг, заставляет его работать, строить ассоциативные модели, делает ваше мышление логичнее и острее. Многим чтение открыло новые подходы к бизнесу. Успеха вам, дорогие либералы-коммерсанты и управленцы. И не теряйте бдительности и энтузиазма!

ДОЛГОЕ ПРОЩАНИЕ С КОММУНИСТИЧЕСКОЙ УТОПИЕЙ

В плену коммунистических идей находились миллионы не худших людей по обе стороны океана. Эйнштейн, Фейхтвангер, Нансен, Уэллс и многие другие выдающиеся деятели XX века. Советским жуликоватым политикам грех было не воспользоваться наивностью западных ротозеев. И эта наивность продлила существование развитого социализма.

Отсутствие жизненного опыта приводило многих молодых интеллектуалов к утопическим идеям равенства, братства, отрицания эксплуатации, мировой гармонии. Мечтательные юноши и девушки изучали труды Томаса Мора, Кампанеллы, Мелье, Бабефа, Сен-Симона, Герцена и других утопистов. Для многих на этом увлечение утопическими идеями и заканчивалось, потому что авторы социалистических теорий не могли даже на бумаге свести концы с концами, уйти от насилия и уравниловки. Впрочем, активизация гормональных проявлений прекрасно излечивали молодежь от желания вторгаться в социальную сферу. Хоть и не всех.

Утопические идеи, как свидетельствует опыт СССР, небезобидны. Ведь их неэффективность надо было чем-то компенсировать. В ход пошли войны, рукотворный голод,