

Джордж Стивен. Это так-то не редкое имя; многих в США зовут Джордж, и у многих была фамилия "Стивен". Хотя они не были широко распространены как: "Ван Вэй" или "Ли Цян" в Китае, это имя все же часто появлялось.

Хотя Даи Ли и чувствовал, что это имя ему знакомо, он не думал о нем слишком много и просто отнёсся к нему как обычному американскому имени.

- Мистер Стивен, поскольку вы здесь не ради тренировок и работы, зачем вы здесь? Вы продавец? - с улыбкой спросил Даи Ли.

- Вообще-то я агент, спортивный агент, - ответил Стивен. □□

Даи Ли вдруг вспомнил. Бэррон упомянул об этом несколько дней назад, когда вручал чек на 20000 долларов Даи Ли. Он упомянул агента с фамилией Стивен. Бэррон также сказал, что не может позволить себе агента.

"Он тот самый агент?" Думал Даи Ли. Затем он спросил: - Вы здесь ради Бэррона?

- А, конечно нет. Тренер Ли, я здесь ради вас, - Стивен немного помолчал, прежде чем продолжить: - Но это связано с Бэрроном. Мы можем где-нибудь присесть и поговорить?

- Можем, - Даи Ли привел Стивена туда, где они могли сесть.

Американцы крайне прямолинейны в своей речи, и Стивен не стал исключением. Вскоре он прямо сказал: - Тренер Ли, я спортивный агент, и я очень оптимистично отношусь к потенциалу Бэррона Филиппа, поэтому я надеюсь стать его агентом. Я могу помочь ему связаться с большим количеством спонсоров, а ещё с большим количеством рекламщиков.

- Я слышал от Бэррона, что он отказался от ваших услуг, - заявил Даи Ли.

- Всё так, похоже, он не желает зависеть от агента. Вот почему я пришел к вам. Я надеюсь, вы поможете мне убедить Бэррона позволить мне стать его агентом. Это беспроеигрышная ситуация для нас обоих, - говоря это, Стивен продолжал следить за выражением лица Даи Ли.

Однако выражение лица Даи Ли не изменилось, и даже в его глазах мелькнуло желание отказаться от предложения. Стивен это заметил и сразу поправил себя: Позвольте мне поправить себя. Если быть точнее, это должна быть беспроеигрышная ситуация! Тренер Ли, если вы готовы помочь мне убедить Бэррона, я могу предложить вам пакет вознаграждения в размере 1000 долларов после того, как все будет сделано!

Даи Ли улыбнулся и решительно покачал головой. Цена, которую предложил Стивен, была слишком неискренней.

Вознаграждение спортивных агентов в США вычислялось из доходов спортсменов. При нормальных обстоятельствах 10% от доходов спортсмена стали бы доходом агента. Уважаемые агенты могут получить более высокие комиссионные. Что касается рекламной поддержки, комиссия была намного выше, иногда доходя до 20%. □□

Бэррон получил десятки тысяч долларов от спонсорских взносов от нескольких благотворительных организаций. Кроме того, он получил от страховой компании гонорар за поддержку продукта страхования по инвалидности. Недавний доход Бэррона составил около

100000 долларов. Если бы у него был агент, даже с минимальной комиссией в 10% агент получил бы 10000 долларов.

И в будущем, по мере того как Бэррон будет совершенствоваться и добиваться лучших результатов. Таким образом, число спонсоров, да и рекламных объявлений увеличится, и в результате комиссия, получаемая агентом, также увеличится.

Бэррон уже решил принять участие в гонках для здоровых спортсменов. Спортсмен-инвалид, потерявший обе ноги, примет участие в гонке с нормальными и здоровыми людьми. Это что-то, что определенно привлечет внимание. Бэррон неизбежно станет центром внимания, если он успешно появится на дорожке. Он также стал вдохновляющей многих фигурой, которую знали по всей США; скрытая коммерческая ценность Бэррона определенно не стоила всего нескольких сотен тысяч долларов. Миллионы или даже десятки миллионов долларов рекламных объявлений могут потенциально появиться когда-нибудь. Для спортивного агента Бэррон был, без сомнения, единственным сокровищем в жизни.

Даже Даи Ли предвидел, что Бэррон в будущем станет золотым гусем, а этот Стивен на самом деле надеялся заполучить этого золотого гуся всего за скудную тысячу долларов. По мнению Даи Ли, Стивен просто пытался получить что-то даром.

Стивен превосходно умел наблюдать за настроениями и эмоциями людей. Он заметил, что Даи Ли выглядит немного недовольным, поэтому без колебаний немедленно увеличил цену. - Как насчет двух тысяч долларов?

Даи Ли покачал головой. Стивен намеренно стиснул зубы и сказал: - 2500 долларов!

Даи Ли по-прежнему молчал.

- Тренер Ли, это уже очень большая сумма. Все, что вам нужно сделать, это немного поговорить и убедить Бэррона принять эту "беспроектную" ситуацию! Кроме того, это полезно и для вас. Как только у Бэррона появится преданный агент, он сможет инвестировать гораздо больше времени и усилий в тренировки, не так ли? - сказал Стивен, пытаясь убедить Даи Ли.

Даи Ли свирепо глянул на Стивена и сделал жест рукой, которым обычно прогоняют гостей. - Мистер Стивен, меня не интересуют ваши предложения, всего вам хорошего!

Даи Ли встал и решил уйти, закончив фразу. Стивен тут же встал и с энтузиазмом сказал: - 3000 долларов, тренер Ли, это все, что я могу вам предложить!

Даи Ли улыбнулся, покачал головой и жестом велел ему снова уйти.

- Раз тренер Ли не заинтересован, мне придется покинуть вас, - разочарованно сказал Стивен и направился к двери.

Пока Даи Ли смотрел вслед удаляющемуся Стивену, его разум начал мозговой штурм.

Хотя Бэррон являлся самым сильным, когда дело касалось людей с ограниченными возможностями, но, по сравнению с обычными людьми со здоровым телом, все еще существовал большой разрыв. Даи Ли решил использовать "патч спортсмена" на Бэрроне. Эффект "патч спортсмена" был, проще говоря, находкой для спортсменов с физическими недостатками, такими как Бэррон.

Однако "патч спортсмена" был расходным материалом. У Даи Ли их было всего 200 штук. Каждый патч действовал только один год, и вся карьера Бэррона могла потребовать в общей сложности двух или трех патчей. Даи Ли чувствовал, что если бы он получал только десятки тысяч долларов за тренировки, он бы пошел в убыток.

"Как только Бэррон добьется достойных результатов в обычных гонках, его коммерческая ценность взлетит до небес. Подписать контракт на миллион долларов будет несложно. Если Бэррону удастся пробиться на международную сцену, он обязательно станет всемирно известной суперзвездой. К тому времени гонорары будут не только в миллионах", - думал Даи Ли.

Пока Даи Ли размышлял, агент Стивен подошел к входной двери. Однако он не вышел. Вместо этого он остановился, и через две секунды Стивен повернулся и пошел обратно.

"Почему он возвращается? Он что-то обронил?" Даи Ли посмотрел на пол, но не обнаружил ничего, что осталось.

Стивен открыл рот и заявил: - Хорошо, тренер Ли, вы выиграли! Назовите цену, сколько вам нужно за помощь мне?

"Этот парень думает, что я играюсь с ним. Должно быть, он думал, что я остановлю его, если он притворится, что уходит. Он точно рассчитывает. Он пришел сюда, чтобы показать свои навыки ведения переговоров. К сожалению для него, сдались мне эти 3000 долларов". Даи Ли внезапно понял намерения Стивена.

Даи Ли посмотрел на Стивена с улыбкой, но в то же время трудно было назвать эту улыбку улыбкой, и сказал небрежно: - Мистер Стивен, у меня такое чувство, что однажды вы станете отличным агентом.

Стивен неловко рассмеялся. - Те, кто занимается этим делом, все такие. Тренер Ли, дайте мне знать вашу цену, мы можем договориться.

Даи Ли задумался и показал пять пальцев.

- 5000 долларов? - Стивен вдохнул холодный воздух. У него висело серьезное выражение на лице, как будто он вел напряженную психологическую борьбу, но это было больше похоже на взвешивание "за" и "против".

Стивен, конечно же, подсчитывал в уме: стоит ли влаживать пять тысяч долларов. Он прикидывал, сколько времени потребуется, чтобы окупить инвестиции.

Однако Даи Ли лишь покачал головой. - Вы ошибаетесь. Я не просто прошу 5000 долларов.

- Вы имели в виду пятьдесят тысяч долларов? - в глазах Стивена было презрение.

- Ну что вы, конечно нет, - Даи Ли покачал головой, прежде чем добавить: - Я хочу 5%!

- 5%? Какие ещё 5%? - немедленно спросил Стивен, чувствуя, как в его душе возрастает беспокойство.

- Пять процентов от годового дохода Бэррона! - ответил Даи Ли.

- Ни за что! - без колебаний покачал головой Стивен. - Тренер Ли, вы, должно быть, шутите?

- А похоже, что я разыгрываю вас? - сказал Даи Ли с серьезным выражением лица.

- Хе-хе-хе... - Стивен не смог удержаться от смешка. - Тренер Ли, это самая смешная вещь, которую я когда-либо слышал! Даже агенты США получают лишь 10%! Вам нужно только убедить Бэррона найти себе агента, а вы хотите получать 5% комиссионных? Только в ваших мечтах. Даже если я соглашусь, Бэррон не согласится. Как вы думаете, он был бы готов давать вам 5% от своего дохода? Ладно, тренер Ли, давайте перестанем шутить и поговорим о чем-то более реалистичном.

- Я никогда не говорил, что хочу отнять 5% у Бэррона. Вы могли бы давать мне 5% от ваших комиссионных, - спокойно ответил Даи Ли.

- Вы, должно быть, сумасшедший! Никогда не думал, что потрачу столько времени на разговоры с сумасшедшим! - Стивен покачал головой и повернулся, чтобы уйти.

Тем не менее, Даи Ли внезапно сказал: - Подождите минутку, поскольку я запросил комиссию в 5%, естественно, что у меня есть свои причины. Возможно, вам стоит прислушаться к другому моему условию.

- Хе-хе... - хохотнул Стивен. Он остановился и обернулся. - Ну и какие?

- Я знал, что вы не согласитесь на мое требование, - заявил Даи Ли.

- Ни один агент в мире не согласился бы на это, если только он не идиот, - покачал головой Стивен.

- Так почему бы нам не добавить механизм корректировки цены, - усмехнулся Даи Ли.

- Какой ещё механизм корректировки цены? - быстро ответил Стивен.

- Пятьсот тысяч долларов! - Даи Ли продолжал трясти всеми пятью пальцами и сказал: - Если годовой доход Бэррона будет меньше 500000 долларов, я не возьму ни цента. Однако, если его доход будет превышать 500000 долларов, то 5% от этой суммы мои.

- Пятьсот тысяч долларов? - выражение лица Стивена внезапно стало серьезным. Он ответил: - Поскольку этот механизм корректировки цены является вашим предложением, вы считаете, что годовой доход Бэррона превысит 500000 долларов?

- Я верю в него! - кивнул Даи Ли.

Стивен нахмурился и начал переоценивать Бэррона.

В США человек с годовым доходом свыше 100000 долларов уже входил в группу с высокими доходами. Даже в богатом штате Калифорния доход семей, превышающий 450000 долларов, попадет в топ-1. Это означало, что если бы в семье работали в среднем два человека, каждому из них пришлось бы заработать всего 225000 долларов, чтобы попасть в топ-1 богатого штата Калифорния.

У профессионального спортсмена его основными источниками дохода были заработная плата и рекламы. Спортсмены, которым удалось попасть в четыре главные лиги США, могли легко зарабатывать 500000 долларов в год. Возьмем, к примеру, новичков, которые только что попали в НБА; их зарплаты уже превзошли это число.

Для спортсменов легкой атлетики, поскольку они не принадлежали ни к одному спортивному клубу, который платил бы им зарплату, их основными источниками дохода были: награды за победу в соревновании, реклама и спонсорство. Им было гораздо труднее достичь годового дохода в 500000 долларов. Денежные вознаграждения от соревнований были скромными, в отличие от соревнований по теннису или гольфу, где призовые исчислялись миллионами. Таким образом, легкоатлеты нуждались в щедрых и крупных спонсорах, чтобы зарабатывать столько.

Стивен был профессиональным спортивным агентом. Для него было естественно знать, сколько спортсмены разных уровней зарабатывают ежегодно.

Даже если бы это был обычный легкоатлет, он должен был бы быть одним из лучших в мире, чтобы иметь возможность получать спонсорство в миллионах. Спортсмены-инвалиды получили меньше, чем обычные спортсмены, и как Бэррон сможет зарабатывать 500000 долларов в год! Он должен быть благословлен Богом, чтобы иметь возможность зарабатывать 300000 долларов в год!

"Этот тренер Ли даже толком не знает США. Он, вероятно, все еще думает, что США - страна золота и что любой случайный спортсмен может зарабатывать кучу денег; это единственная причина, почему он сделал такую странную просьбу. Но это также может сэкономить мне много денег!"

Когда Стивен закончил размышлять, он протянул правую руку и сказал: - Тренер Ли, я нахожу ваши условия приемлемыми. За наше будущее сотрудничество!

<http://tl.rulate.ru/book/13232/515154>