

Один мужчина потерял работу. Через несколько месяцев упорных поисков он узнал, что в местном отделении компании требуются уборщики, и предложил свою кандидатуру. Директор по персоналу провел с ним собеседование и поздравил, сказав: «Место за вами! Оставьте мне, пожалуйста, свой e-mail для того, чтобы я мог сообщить вам день и время, когда вы должны приступить к работе». Мужчина, смутившись, ответил, что у него нет e-mail-a; на что директор расстроенно произнес:

— Если у вас нет e-mail, виртуально вы не существуете, и мы не можем дать вам работу. Мужчина ушел расстроенный, в кармане у него оставалась только мелочь. Он немного подумал и пошел на оптовый овощной рынок. Купил там 10 килограммов помидоров. И пошел от дома к дому, предлагая свой товар. Меньше чем за два часа он удвоил свои деньги. Он трижды повторил эту операцию, поужинал в маленьком ресторанчике и вернулся домой с теми же деньгами, с которыми начал свой торговый день.

Он понял, что так сможет выжить, и каждый день вставал все раньше и возвращался позднее. Так с помощью настойчивости и удачи он сумел купить маленький грузовичок, который поменял со временем на большой грузовик. Через три года у него уже был небольшой транспортный парк. Через пять лет он стал хозяином одной из главных дистрибьютерских фирм по продовольственным товарам.

Один раз он принимал у себя страхового агента и тот, по завершении беседы, попросил у предпринимателя его электронный адрес, чтобы переслать страховой договор. Хозяин ответил, что e-mail у него нет, и агент сказал:

— Если вы смогли возвести такую империю без своего представительства в Интернете, то я даже не могу себе представить, что было бы, если бы оно у вас было!

— Я был бы уборщиком. Работающий на себя выигрывает всегда, нужно лишь немного удачи и море терпения и трудолюбия.

Утверждение противоречит тексту

- 1) Выигрывает удачливый
- 2) Выигрывает всегда богатый
- 3) Выигрывает всегда трудолюбивый
- 4) Выигрывает терпеливый
- 5) Выигрывает всегда настойчивый