

КАК ПРИДАТЬ ЗНАЧЕНИЕ ВАШЕЙ РАБОТЕ И ЗАСТАВИТЬ ЛЮДЕЙ СЧИТАТЬСЯ С ВАШИМ МНЕНИЕМ

*или Как привносить изменения в мир
без риска обанкротиться*

Певец, автор песен и гитарист, молодой человек по имени Дэвид одной ночью 1967 года очутился в парижском госпитале с диагнозом «недоедание». Причина, по которой он не мог позволить себе нормально питаться, была проста: у него не было денег. Кое-как он перебивался многочисленными выступлениями в барах, ночных клубах и танцевальных заведениях на побережье Франции и Испании. Не выступишь сегодня — не сможешь поесть завтра.

Двумя годами раньше, будучи учеником предпоследнего класса одной из школ в Кембридже, Дэвид вдруг перестал готовиться к экзаменам уровня А (после сдачи этой серии экзаменов в Соединенном Королевстве определяется возможность поступления в университет). Дэвида интересовала только рок-музыка, и он с головой ушел в этот мир: выступал с местными группами, жил от выступления до выступления и в конце концов оказался в таком бедственном положении. Если бы вы встретили его тогда, страдающего от недостатка пищи, то, возможно, подумали бы, что, бросив учебу, он принял не самое лучшее решение и что вряд ли в дальнейшем парня ждет что-нибудь хорошее. Такие рассуждения вполне уместны, когда речь идет о голодающем молодом артисте, в случае Дэвида (хотя он голодал в буквальном смысле слова) ничто не может быть дальше от истины.

После возвращения Дэвида в Великобританию несколько позже в том же году знакомый барабанщик по имени Ник Мейсон пригласил

молодого музыканта стать участником небольшого коллектива, который назвали Pink Floyd. За последующие сорок с лишним лет альбомы этой группы разошлись тиражом более чем 200 миллионов экземпляров. Было продано 45 миллионов копий самого известного альбома группы — The Dark Side of the Moon. Этот альбом считается одним из самых продаваемых и значимых в музыкальном мире, даже критики приняли его наилучшим образом. Как ведущий гитарист, вокалист и автор песен группы, создавшей огромное количество хитов на протяжении сорока лет, Дэвид Гилмор, попросту говоря, один из самых маститых музыкантов в истории рока.

Я отношу к числу его фанатов и себя и выражаю личную благодарность Дэвиду за то, что он создал звуковое сопровождение для многих блаженных ночей моей юности в университете, помогавшее мне размышлять о смысле жизни, или для тех моментов, когда вместо учебы я предпочитал заниматься любовью. Эта музыка до сих пор приносит радость, вдохновение и восхищение в мою жизнь — как, наверное, и в жизни миллионов других людей — спустя десятилетие после окончания колледжа. Дэвид Гилмор обогатил жизнь многих людей на планете. Мир был бы несказанно беднее без его музыки. Он жил, осмелюсь сказать, наполненной глубоким смыслом жизнью.

Впрочем, в истории его успеха есть один очень странный момент, как и в истории почти любого человека, оказавшего влияние на мир. За год до того, как Дэвид прославился, он был тем же самым музыкантом, с тем же талантом и непреодолимым стремлением влиться в ряды великих и наполнить свою жизнь смыслом. Однако миру все это было безразлично — и его талант, и стремления. Он едва зарабатывал на выживание. Один из величайших музыкантов в истории рока чуть не умер от голода, прежде чем его заметили.

Все мы — по крайней мере те, кто считают себя идеалистами, — хотели бы изменить мир — в бизнесе, искусстве, политике, благотворительности, науке или технологиях. По меньшей мере, мы хотели бы улучшить жизнь своего непосредственного окружения. Именно это мы имеем в виду, говоря о смысле жизни — менять что-то, обрести значимость, жить ради благородной цели. Однако, желая изменить мир или быть влиятельными, мы сталкиваемся с парадоксальным явлением. Оказывается, окружающему миру не всегда интересно то, что вы хотите что-то изменить или повлиять на что-то. Ваши устремления даже могут быть приняты в штыки. Никто не распахнет объятия только потому, что у вас добрые намерения. Над вашими самыми

сокровенными желаниями могут смеяться или, что случается чаще, просто встретят их равнодушно и повернутся лицом к чему-то более интересному.

Прежде чем прививать вам навыки успеха, следует упомянуть о том, что присуще почти каждой истории большого успеха. Когда я спросил Дэвида о секрете его успеха, он дал мне прямой и честный ответ: «Мне очень повезло. Удача играет очень, очень большую роль в моей жизни. Говорят, удачу каждый создает для себя сам, но я не вполне в этом уверен. Я знаю немало людей, которые стремились к тому же, что и я, пытались идти тем же путем, полностью посвятили себя музыке, пожертвовав образованием, но так и не добились настоящего признания. Их ждала участь типичных наемных работников, которые работают просто для того, чтобы сводить концы с концами. Для них все сложилось бы намного лучше, если бы они не бросили учебу. Я бы никому не советовал идти этой дорогой, если нет уверенности на 110 процентов, что их страсть нельзя побороть и что они готовы пожертвовать всем ради успеха».

Мало кто из нас, мечтая совершить нечто значительное на благо всего мира, думает о том, что можно получить без риска. Практически никто не хочет быть безликим менеджером среднего звена или бумажным клерком в бюрократической машине. Вряд ли это можно назвать жизненным стремлением. Напротив, мечты всегда полны приключений, романтики и увлекательных событий. Мы все хотим быть похожими на рок-звезд. Если не в буквальном смысле, как Дэвид Гилмор, то на звезд любого другого масштаба: известным спортсменом, писателем, режиссером, художником, политиком, ученым, главой крупной корпорации, предпринимателем, зарабатывающим миллионы или даже миллиарды долларов (как те предприниматели, у которых я взял интервью для книги). Некоторые из нас мечтают менять мир к лучшему, работая в классической профессии, например в медицине, юриспруденции, образовании, или же быть меценатами. Возможно, кто-то стремится стать звездой среди учителей младших классов и оставить неизгладимый след в душах сотен детей.

Как бы то ни было, реализация всех этих стремлений в той или иной мере содержит элемент риска. Чем сильнее вы хотите стать звездой в своей сфере — неважно, в медицине, в мире искусства или в бизнесе, — тем больше должны быть готовы к риску при решении основных вопросов своей карьеры. Мало кто способен добиться признания в своем деле, прославиться, изменить мир и обрести смысл жизни, просто придерживаясь стандартного сценария и идя давно

протоптанными дорогами. Можно собрать целый стадион молодых людей с различными дарованиями, полных сил и энтузиазма свернуть горы, с мечтами, типичными для всех молодых людей, — снискать себе славу в области технологий, в режиссуре, музыке, благотворительности или предпринимательстве. Но только один или два из собравшихся на стадионе добьются признания на уровне Дэвида Гилмора. Многие останутся ни с чем, не считая глубоких шрамов. Ужасная перспектива. Размышляя о подобной перспективе, из-за страха, собравшиеся на стадионе прекратят попытки прыгнуть выше головы и последуют за большинством, избежав риска потерпеть поражение и утратив возможность создать значительное дело.

Что же отличает одну или двух суперзвезд, которые осуществят свои мечты и по-настоящему преобразят мир, от остальных талантливых, амбициозных идеалистов, присутствующих на стадионе?

Я спрашивал многих знаменитостей, в чем успех их секрета. И хотя все они называют талант, настойчивость, мотивацию, устремленность, веру в себя — словом, все стандартные качества, описываемые в каждой книге по мотивации к успеху, самые честные и сознательные, как и Дэвид Гилмор, добавляют один важный элемент к этому списку. Они не пренебрегают интуитивным озарением и удачным стечением обстоятельств, счастливым случаем. Звезды озарили их путь. Боги улыбнулись им. Они оказались в нужном месте в нужное время. Или, другими словами, им повезло.

Представление о счастливом случае возникло не на пустом месте. Если бы здесь не был замешан страх, вызываемый риском, мы бы не мечтали, а давно уже сделали свои мечты реальностью. (В продуктовом магазине всегда рады новому продавцу. Если вы всю жизнь мечтали работать на кассе, можете прямо сейчас воплотить свою мечту в жизнь. Готов поспорить, вы мечтаете о другом.)

Итак, как же соотносить свои сокровенные мечты о создании чего-то великого, мечты о красивой, полной смысла жизни, с суровой реальностью, в которой чаще всего всем наплевать на ваши желания и мало кто получает заслуженную награду? Если вы найдете ответ на этот экзистенциальный вопрос, то увеличите свои шансы на успех. Но ошибка сведет их вероятность к нулю. Слишком сильно погрузившись в мечты, не придавая значения реальным обстоятельствам на сегодняшнем рынке, вполне вероятно очнуться на больничной койке под капельницей, как это произошло с Дэвидом. И мало кому из начинающих музыкантов, прошедших через подобное, повезло так, как ему. Однако, если полностью погрязнуть в рутине и держаться

безопасного маршрута, можно забыть о желании менять мир и обрести смысл жизни. И тогда вас поглотит ощущение пустоты. Возможно, вы будете испытывать определенное утешение, осознавая предсказуемость своего будущего дохода, но это не принесет вам настоящего удовлетворения. Вряд ли кто-то назовет это успехом. Поэтому начинать дискуссию об успехе нужно не с ободряющей лекции, призванной убедить вас «поверить в себя», «никогда не сдаваться» или «усерднее трудиться», как обычно пишут в типичных книгах об успехе. Вам необходимо научиться по-настоящему умело маневрировать в море риска и опасностей реального мира.

■ ЖЕЛАНИЕ ИЗМЕНИТЬ МИР ПРОТИВ УВЕРЕННОСТИ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ

Сейчас я скажу кое-что, что вряд ли можно прочесть на страницах книги о бизнесе. И вероятно, это вызовет у вас чувство уныния.

Чем больше влияния на окружающий мир в целом или на какую-то его сторону вы хотите оказать, чем более дерзки ваши устремления, тем выше сопротивление, с которым вы столкнетесь. Следовательно, и выше вероятность, что вы ничего не измените, а просто впустую потратите время и силы.

Далее я подробнее расскажу о том, почему существует конфликт между стремлением к безопасности и желанием изменить мир, почему мы сомневаемся, принимая решение, стоит ли пытаться воплотить свои мечты. Кроме того, я попробую дать вам инструкцию, чтобы помочь вам правильно сориентироваться в ситуации этого нелегкого выбора. Но для начала представьте себе следующий драматический эпизод, который каждый год происходит в жизни тысяч американских семей.

Папа и мама годами или даже десятилетиями сэкономили и откладывали средства, чтобы отправить свою дочь в колледж и дать ей хороший старт в жизни. А при поступлении в колледж дочь выбирает в качестве специализации театральное искусство, или историю искусств, или критическую теорию феминизма. И тут начинается конфликт.

РОДИТЕЛИ. Как же ты собираешься *зарабатывать на жизнь* подобной профессией (искусство, философия, литература, поэзия, теория феминизма и другие подобные науки)? Ты видела хоть

одно объявление о поиске сотрудников с дипломом специалиста по истории искусств с полной занятостью?

ДОЧЬ. Но, мама, папа! Это именно то, что меня *интересует*. Неужели вы хотите, чтобы я провела свою жизнь серым офисным трутнем, работающим ради приумножения богатства толстосумов, и принесла в жертву истинную красоту своего внутреннего мира?

РОДИТЕЛИ. Конечно, мы с уважением относимся к твоим увлечениям. Просто хотим, чтобы у тебя был запасной план на случай, если не повезет с актерством. Ты такая умница, всегда умела хорошо вести дискуссию и отстаивать свою позицию. Почему бы тебе не стать адвокатом, как твоя кузина Сью? Ты могла бы заниматься театральным искусством по выходным. Это очень достойное *хобби*.

ДОЧЬ. Вы меня не понимаете! Жизнь — это нечто большее, чем стабильная карьера! Есть множество вещей, более важных и ценных, чем сумма на банковском счету. Вы всю жизнь будете жалеть о том, что не позволили мне заниматься тем, чем я хочу. (И так далее, и тому подобное...)

Аналогичная ситуация возникает, когда ученик старшей школы говорит родителям, что не собирается поступать в колледж или когда студент колледжа сообщает родителям, что бросает учебу. Кэмерон Джонсон, широкоизвестный «серийный» предприниматель, мультимиллионер и студент-недоучка, припоминает две такие семейные дискуссии со своими родителями.

У Майкла Делла нет диплома, — сказал им я, — у Билла Гейтса тоже нет диплома.

На что они ответили, что я не Билл Гейтс и не Майкл Делл. Я — их сын, и они хотят, чтобы у меня было хорошее образование!¹

В тот раз Кэмерон сдался и поступил в Технический университет Вирджинии. Но вскоре назрела похожая ситуация, когда он сообщил родителям, что планирует бросить учебу и начать собственный бизнес.

Родители были категорически против. Тогда Кэмерон сказал:

— Мама, папа, посмотрите на звезд футбола и баскетбола. Они попадают в НБА прямо со школьной скамьи. Или на актеров

и музыкантов. Они никогда не заботились о высшем образовании, чтобы не прерывать карьеру. В бизнесе тоже полно успешных людей, которым не нужно было тратить четыре года жизни, чтобы освоить свое дело. Если я продолжу обучение, это будет означать только то, что я выйду на поле лишь спустя четыре года, тогда как, сделав это сейчас, я получу преимущество. Четыре года за партией — это четыре года вне бизнеса. В эру интернета все меняется за считанные минуты, и те, кто остался учиться в университете, значительно отстанут от меня.

Но отец возразил:

— Высшее образование никому не помешает.

— Согласен, но я смогу получить его и через десять лет, если сочту нужным.

— Камерон, жизнь может лишит тебя дома, твоей фирмы, денег или жены, но ничто не отнимет у тебя твоего образования. Это одна из немногих вещей, которые остаются с тобой навсегда.

— Это так. Я не спорю, но я и сейчас получаю образование — то, которое дает реальный жизненный опыт. Пусть я не сижу в аудитории, но я учусь быстрее, чем мои друзья в колледже, потому что то, что они изучают по учебникам, я узнаю из практики.²

Подобные семейные конфликты и драмы, по моему мнению, сводятся к спорам в духе, что же лучше в жизни — безопасность и стабильность или героические свершения. Эти понятия почти всегда противопоставляются. Представьте себе фильм-экшн, в котором главный герой не подвергается никакой опасности, никогда не рискует и даже окружен волшебным защитным пузырем, оберегающим его от порезов и ушибов. На протяжении всего фильма он ходит по улицам под ярким солнцем в своем защитном пузыре и не совершает ничего более опасного, чем покупка продуктов на ужин. Конец. Похоже на увлекательный фильм?

Дети в своих мечтах хотят изменить мир. Хотят почувствовать, что их существование приводит к переменам. Они хотят чувствовать значимость своих поступков и интерес к ним. Они хотят быть героями. Ни один ребенок не мечтает заниматься унылой бумажной волокитой или быть безликим офисным планктоном.

Родители тоже хотят, чтобы жизнь их детей приносила им удовлетворение и была наполнена смыслом, но по жизненному опыту знают, что профессии, о которых мечтают дети (искусство, сфера развлечений,

литература, блогинг, спорт, общественная и предпринимательская деятельность), довольно рискованны. И в этом они абсолютно правы. Карьера в подобных областях действительно сопряжена с большим риском. Иными словами, вы можете остаться ни с чем, если последуете зову сердца. А вот если станете стоматологом или бухгалтером, стабильная жизнь вам обеспечена. И, естественно, в неискоренимом природном стремлении всех родителей уберечь своих чад, они пытаются направить их фантазии о будущем в более приземленное русло. Родители осторожно начинают говорить о запасных планах и альтернативных вариантах, культивируя у детей отношение к своим увлечениям, как к «хобби».

Почему этот конфликт между безопасностью и героизмом, стремлением что-то изменить и удовлетвориться предсказуемой жизнью вообще существует? Даже в самих выражениях «оказать влияние», «изменить мир» или «жить ради цели» заключен некий выход за рамки установленного порядка в организации, индустрии или обществе. Они предполагают инновации и лидерство. Брайан Франклин, например, определяет лидерство как «создание будущего для других людей, которое не может произойти само по себе». Если вы пытаетесь создать то, что уже возникает само по себе, независимо от вашего участия, сложно сказать, велико ли ваше влияние на происходящее и имеет ли смысл ваша деятельность. Тем не менее, пытаясь изменить статус-кво, то есть преобразить мир и достигнуть цели жизни, вы сталкиваетесь с определенным риском. При этом не имеет значения, в какой именно области вы пытаетесь что-то изменить — в традиционной профессии (доктор, адвокат, управленец) или в области бизнеса или искусства. Дело в том, что, *во-первых*, люди чувствуют себя в знакомой обстановке комфортнее и безопаснее. Воодушевляя других на перемены в жизни или в работе, вы толкаете их в неизвестность. Чем более инновационны внедряемые идеи, тем дальше нужно выйти из зоны комфорта. Мало кто принимает серьезные перемены безропотно. *Во-вторых*, неким влиятельным силам выгодно оставить все как есть, и они не скажут спасибо за попытки что-либо изменить. Если вы будете слишком сильно раскачивать лодку, они сделают все возможное, чтобы выбросить вас из организации, сообщества или рынка, очернить вашу репутацию и навсегда лишит вас перспективы. Все, кому довелось столкнуться с худшими проявлениями офисной политики, подтвердят это. Каждому артисту или бизнесмену, пытающемуся сделать что-то новое, это известно.

Если вы желаете снискать славу и богатство — а я предполагаю, что это именно так, раз уж вы читаете книгу об успехе, — то вам однозначно придется изменить жизни многих людей. (Известность означает, что вас знает множество людей, да и заработать состояние без огласки вряд ли получится.)

У тех, кто пытается изменить жизнь большого числа людей, возникают две дополнительные проблемы:

1. Любые попытки изменить что-то в жизни многих людей подразумевают лидерство. Стремление к лидерству подобно стремлению к тому, что экономисты называют «престижными товарами». Типичным примером такого товара может служить квартира в пентхаусе. Пентхаусы расположены только в многоэтажных домах. Все люди не могут жить в пентхаусах, кто-то должен жить в квартирах на нижних этажах. Так и лидеры не могут существовать без последователей. Не каждый может взять на себя такую роль в любой ситуации (если, конечно, вы не живете в сказочном городке, порожденном фантазией писателя, где все люди одарены выше среднего). В реальном мире не у каждого есть нимб над головой и всегда за лидерское место приходится бороться. Чем более многочисленна группа людей, которую вы стремитесь вести за собой, тем больше будет конкурентов. А чем выше конкуренция, тем меньше вероятность успеха.
2. Те, кто занимают лидерскую позицию, приумножают свое богатство, влияние, известность и распространяют свои идеи при помощи последователей. Последователи (фанаты, покупатели) приводят новых последователей (фанатов, покупателей) и так повторяется многократно, до тех пор, пока сарафанное радио не создаст вокруг этого лидера, компании, бренда или артиста более крупную группу — такую, какую автор книг о бизнесе Сет Годин называет племенем*. Именно так, через молву и опосредованную агитацию, большинство музыкантов, актеров, писателей и бизнесменов достигли вершин. Начинает работать этот вирусный механизм, и результаты не заставляют себя ждать (это тот самый переломный момент, о котором писал Малкольм Гладуэлл**). Однако молва — одна из самых непредсказуемых вещей

* Подробнее см.: Годин С. Лидер есть в каждом. Племена в эпоху социальных сетей. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. *Прим. ред.*

** Подробнее см.: Гладуэлл М. Переломный момент. Как незначительные изменения приводят к глобальным переменам. — Альпина Паблишер, 2012. *Прим. ред.*

в жизни. Никто не может сказать, кого она возвысит следующим. Известность и популярность непостоянны, поэтому даже такие гиганты, как Дэвид Гилмор, признают огромную роль удачи в достижении успеха.

На распутье в карьере почти всегда один путь будет довольно предсказуемым (так сказать, удел винтика в машине), другой — будет предлагать больше влияния (например, руководящие должности), но и включать в себя определенный риск. Это в равной степени применимо и к адвокату, и к менеджеру среднего звена, и к предпринимателю, и к музыканту. Но в определенный момент профессионального пути вы предстанете перед выбором — или осмысленная работа, или безопасная работа. Вам придется выбирать между спокойствием и размеренностью и тревожным путем героических свершений. Ведь героям всегда приходится идти на риск.

Чтобы яснее представить себе, что означает жить осмысленной жизнью, можете переформулировать это выражение в «изменять жизнь небезразличных людей». Нет ничего удивительного в том, что наше понимание смысла тесно связано с мифами и известными историями — ведь герои всех этих легенд и реальных историй шли на большой риск, чтобы помочь важных для них людей. Если вы не помогаете изменить жизнь других, то вряд ли сможете уверенно заявить, что ваша жизнь имеет смысл. Скорее всего, вы окажетесь на месте главного героя фильма «Тайная жизнь Уолтера Митти», то есть будете жить безлико, предаваясь фантазиям о героических свершениях. Такую жизнь Дэвид Торо* называл «жизнью тихого отчаяния». Настоящие перемены и осмысленный труд подразумевают самые разнообразные риски, такие как: риск провала, риск банкротства и полного краха.

Так как же нам совладать с противоположными стремлениями — желанием менять мир и желанием быть в безопасности? Как решить, что важнее — романтика и приключения или размеренность и спокойствие? Как адаптировать свои идеалистические мечты к суровой реальности рыночной экономики?

На эти вопросы я буду отвечать в продолжении этой главы, да и всей книги в целом. Единственное, чего уж точно я не собираюсь делать (можете поймать меня на слове) — давать нереальные обещания

* Торо Дэвид (1816–1872) — американский писатель, мыслитель, натуралист, общественный деятель. *Прим. ред.*

относительно реализации ваших фантазий и произносить ванильно-сахарные речи в духе «никогда не отступайте на пути к своей мечте». Каждый раз, слыша очередного гуру, вдохновляющего своих учеников подобными баснями, я представляю себе человека у рулетки, которому мудрый учитель советует: «Думай о выигрыше! Не оставляй надежды, поставь все, что у тебя есть на номер шесть — это принесет тебе состояние! А если ты проиграл, возьми в долг и поставь еще раз! Не сдавайся! Однажды твоя ставка сорвет джек-пот!»

Шансов стать подлинной звездой вроде Дэвида Гилмора или другой мегазнаменитости, которых я буду дальше упоминать (например, миллиардеров-самоучек — Джона де Джории* и Дастина Московича**), меньше, чем выиграть в рулетку. Это все равно, что выиграть несколько раз подряд.

Я ни в коей мере не являюсь сторонником азартных игр и не советую вам бросать учебу или спокойную офисную работу и искать себя в карьере своей мечты в качестве певца или писателя. Значит ли это, что, по-моему, стоит отказаться от порывов своей души и следовать общественно приемлемым путем, как советовали родители? Нет. К сожалению, на этом пути тоже есть доля риска (хотя многие забывают об этом упомянуть). Ведь если у вас вызывает отвращение бухгалтерский учет, менеджмент, юриспруденция или инженерное дело — словом, все традиционные профессии, — но вы все равно стали этим заниматься, поддавшись увещаниям родителей или из-за собственных страхов, вряд ли в конечном счете вы сможете сказать, что довольны своим выбором. Вас никогда не покинут мысли о том, как было бы хорошо, если...

Конечно, заниматься делом, которое страстно любишь, часто довольно рискованно — возможно, после очередной неудачи вы вернетесь в родительский дом полностью разбитым или окажетесь на больничной койке от недоедания. Но, как говорит Рэнди Комисар в своей книге *The Monk and the Riddle* («Монах и загадка»), много проблем возникнет и тогда, когда вы проигнорируете свои увлечения и пойдете по широкой дороге вслед за толпой, чтобы избежать неопределенности и риска. Например, «Вы можете оказаться на работе в компании людей, которых вы не уважаете, или в фирме, чьи ценности несовместимы с вашими, рискуете не сделать что-то важное,

* Сооснователь компании Paul Mitchell, производящей эксклюзивную косметику для ухода за волосами без синтетических ингредиентов. *Прим. ред.*

** Сооснователь компании Facebook. *Прим. ред.*

возможно, никогда не сможете выразить себя по-настоящему. И самое главное, рискуете провести свою жизнь, занимаясь тем, что вам не нравится, в надежде обеспечить себе возможность сделать все, что вы мечтали потом»³.

Рэнди — партнер в легендарной компании Кремниевой долины Kleiner Perkins Caufield & Byers. Увлеченный практик медитации и последователь буддизма, вот уже на протяжении не одного десятка лет (кстати, он окончил тот же колледж, что и я) он, один из немногих в Кремниевой долине, может авторитетно рассуждать о правильном портфеле ценных бумаг для современного частного инвестора и самых сложных в постижении идеях буддизма.

Я разговаривал с Рэнди в его офисе на Сэндхил-роуд в Кремниевой долине. Он сказал мне, что очень часто люди, вместо того чтобы начать жить более осмысленной жизнью, откладывают ее на потом с целью оставить себе выбор в дальнейшем. Однако, если верить Рэнди, идея отсроченного выбора — лишь иллюзия. Рэнди подметил, что в английском языке слово «решать» имеет общие корни со словами «резать», «надрезать», «убивать», поэтому, образно говоря, принятие решения — это своего рода убийство тех вариантов развития событий, от которых вы отказываетесь.

«Люди думают, что если только они не решаются на перемены, значит, не делают выбор. Они думают, что не могут потерпеть неудачу, не принимая решений, не отказываясь от других возможностей. На самом деле они всегда принимают решение — например, решение не принимать решений. Откладывая такой выбор, они лишь собираются не следовать путем, который мог бы привести их к смыслу жизни».

«И хотя выбор в пользу нелюбимого занятия, сделанный ради того, чтобы оставить все пути открытыми, кажется довольно пассивным и не влекущим большого риска, нельзя притворяться, что тем самым вы не принимаете решения. Правильнее спросить себя, что вам грозит в случае, если вы *не примете* нужных решений. Отказаться от возможности изменить свою жизнь сейчас — подобное решение обрезает определенные перспективы в будущем. Сильнее всего вы рискуете в момент так называемого кризиса среднего возраста. Вам исполняется сорок пять, и приходит осознание, что вы не тот, кем всегда хотели стать. Вы не добились того, о чем мечтали. Честно говоря, даже на смертном одре люди больше склонны сожалеть о том, чего не сделали, чем о том, что сделали».

Рэнди называет безопасный и тихий путь, на котором человек якобы не подвергается риску (сталкиваясь на самом деле с самым серьезным

риском — сожалением о потраченной жизни) «отсроченным жизненным планом». В своей книге он дает простую инструкцию для тех, кто хочет пойти этим лишенным счастья путем: «На первом этапе делайте то, что нужно делать... На втором — делайте то, что хотите делать... Самые везучие доберутся до второго этапа, но обнаружат, что у них нет цели, ориентиров, стремлений. Они либо никогда не знали, чего по-настоящему хотят, либо слишком много сил потратили на первом этапе и теперь им попросту не хватает ресурсов»⁴.

Итак, исходя из написанного в этой главе, мы сталкиваемся с серьезной дилеммой: либо следуем за своей страстью в поиске более осмысленной жизни, рискуя кончить так же, как многие голодающие артисты, либо выбираем путь безопасности, предсказуемости и рутины, рискуя потом горько пожалеть о своей нерешительности. Ни один из путей не кажется заманчивым. Есть ли выход из этой ситуации? Можно ли совместить тот безопасный маршрут, которым так настойчиво советовали следовать родители, и свои истинные стремления, тягу к творчеству, идеализм и жажду свободы, о которых мечтают дети и молодые люди? Возможно ли получить и то, и другое?

Я верю, что это возможно. И намерен поведать о таком плане жизни, который позволит вам наполнить ее смыслом, изменить мир и осуществить свои мечты, избежав при этом тяжелой рутинной работы, которую сулит путь традиционной профессии, не подвергшись при этом большому риску остаться ни с чем, как многие последовавшие за стремлениями своего сердца. Я называю его искусством достойной жизни.

Чтобы продемонстрировать, как работает такой подход, позвольте рассказать вам историю человека, который очень элегантно справился с этой задачей. Нет, он не сказочно богат или знаменит. Но его жизнь — это жизнь его мечты.

■ ЭНТОНИ СЭНДБЕРГ И ИСКУССТВО ДОСТОЙНОЙ ЖИЗНИ

По ряду причин у многих людей, достигших определенного уровня материальной обеспеченности, но при этом обнаруживших, что все, что они делают, не имеет никакого смысла, появляется внезапный интерес к мореходству. И, когда это случается, Энтони Сэндберг с радостью помогает им выйти на воду.

«Именно в тот момент, когда им начинает казаться, что чего-то не достает в жизни, они приходят ко мне. Моя миссия заключается в том, чтобы дать возможность найти в своей жизни место приключениям тем, кто годами отказывал себе в этом в пользу скучной и размеренной работы». Энтони руководит одной из самых больших школ мореплавания в мире, OCSC Sailing School, расположенной в бухте Беркли. И его история очень подходит для примера.

Сейчас ему шестьдесят два года. В далеком 1971 году он покинул Дартмутский колледж на последнем курсе обучения. В то время в США бурлили протесты против войны во Вьетнаме и во время последних лет учебы Энтони в колледже, трения в обществе и университетских корпусах достигли апогея.

Большую часть своего времени Сэндберг проводил, организуя для протестующих автобусные поездки в Нью-Йорк, Вашингтон и Бостон, где проходили крупные демонстрации. Когда в 1970 году началась Камбоджийская кампания*, «образование потеряло для меня всякий смысл. Я хотел быть там, где творится история Америки. Я забрал документы перед последним семестром и полностью посвятил себя организации студенческих протестов в столице. И так и не получил диплом. Возможно, я мог бы доучиться сейчас, но не думаю, что имеет смысл это делать».

Сэндберг был первым в семье, кто попал в колледж. Его отец был поваром, а мать — официанткой. Уровень их семьи — низшая часть среднего класса на Гавайях. Затем они переехали в Калифорнию. В неспокойной семейной обстановке, желая сбежать, Энтони покинул школу в шестнадцать лет и устроился работать на корабле и намотал немало миль вокруг земного шара. Позже в том же году он восстановился в школе, однако переехал из дома своих родителей и с того момента жил полностью на свои средства.

На руководство Дартмутского колледжа его непоколебимое стремление и занимательные рассказы о том, как он без средств отправился в плавание, произвели впечатление. Ему предложили полностью бесплатное образование. И хотя Сэндберг усердно учился в Дартмуте первые два года, к концу своего пребывания в колледже, в дополнение к тому, что он в принципе посещал очень мало занятий в силу своей занятости организационной работой, он почувствовал, что

* Серия военных операций, проведенных американскими и южновьетнамскими войсками летом 1970 г. в ходе войны во Вьетнаме. *Прим. ред.*

начинает отдаляться от своих сверстников, которые засучив рукава готовились к жизни после колледжа.

«В тот момент, на последнем году обучения, все мои друзья — они носили длинные волосы на протяжении всей учебы — постриглись и обзавелись костюмами. Это было похоже на готовящихся к прыжку леммингов. Дал о себе знать ход биологических часов, и настал момент, когда они решили делать то, чего от них хотели родители или кто-нибудь другой. Мне казалось, что они не в гармонии со своими мечтами. Впрочем, никаких наград за то, что следуешь зову сердца, не полагается. Похвально ведь только правильное поведение».

После того как покинул колледж и протестующих товарищей, Сэндберг вновь ощутил тот неукротимый предпринимательский дух, который и привел его в Дартмут. Он стал зарабатывать на жизнь рядом мелких коммерческих начинаний. Сначала продавал спортивный инвентарь, затем перешел на кожаные изделия. Потом долгое время работал на яхтах мультимиллионеров на Средиземноморском побережье — в Греции, Турции, Хорватии и Испании. Затем присоединился к миротворческой миссии в Непале. «Я проводил время и с самыми богатыми, и с самыми бедными людьми на планете».

Покинув работу в миротворческих силах, Энтони все еще не знал точно, чему хочет посвятить свою жизнь. «Меня интересовал миллион различных вещей». В частности, его интересовала индустрия солнечной энергии. Он поступил подмастерьем к одному из лучших специалистов в этом деле (в те времена выработка солнечной энергии производилась за счет нагрева воды как главного теплового агента), а затем открыл компанию по обустройству и поддержанию оборудования для приема солнечной энергии и начал нанимать квалифицированных специалистов. К тому же в свободное от основной работы время он начал преподавать в мореходной школе.

Именно в одной из таких школ он услышал совет, который навсегда изменил его жизнь. «У меня был один очень богатый и солидный клиент. Он сказал мне: “Энтони, ты, без сомнения, один из лучших инструкторов, которых я встречал. Но тебя ничего не ждет, если ты так и останешься инструктором. Тебе нужно систематизировать свои умения, сжато изложить их и обучить многих других людей. Для начала обучи одну команду, а дальше все покатится как снежный ком”».

На Энтони этот совет подействовал, как удар молнии (см. навык успеха № 2). Он стал одержим идеей открытия собственной школы мореплавания. В те времена только богачи могли позволить себе ходить под парусом. И не было большого количества общедоступных

школ, как сейчас. Энтони Сэндберг и был одним из тех, кто создал этот тренд. Он хотел вложить свою страсть к мореплаванию в то, чтобы сделать это занятие общедоступным.

«Я тогда жил в служебном фургоне. Каждую ночь я не ложился спать допоздна и лихорадочно составлял бизнес-план, излагая на бумаге мельчайшие детали: как должны содержаться в порядке лодки, как нужно обучать персонал, как приветствовать посетителей, в какой форме будет проходить обучение».

«Я открыл школу, одолжив лодки у залива Беркли. Как можно одолжить лодку? Вы когда-нибудь видели пустую пристань для яхт? [*Смеется.*] Они заполнены до отвала лодками, владельцы которых понятия не имеют, что с ними делать, и раз в три года эти лодки меняют хозяев. Я просто ходил вдоль пирса и обращался к людям с простым предложением: “Я буду поддерживать вашу лодку в порядке и научу вас плавать на ней, если вы позволите мне использовать ее в другие дни в моей школе”. Так я и собрал лодки для своей школы. Если честно, думаю, такой трюк сработает и сегодня. Ведь ничего не изменилось. [*Смеется.*] По мере того как искал лодки, я нашел и первого клиента, затем трех, затем пятерых. Все сложилось просто идеально. Никаких капиталовложений. Никаких кредитов. Только лицензия стоимостью шесть долларов».

С тех пор школа не переставала расти. Теперь она располагается в фешенебельном здании с видом на мост Голден Гейт. За свои тридцать с лишним лет в бизнесе школа Энтони обучил основам мореходства более 25 тысяч человек, и на данный момент персонал школы составляет 80 человек, а также распоряжается флотилией из более чем пятидесяти лодок и яхт. Сам Энтони живет в роскошной квартире с видом на затоку, расположенную в пределах школьного корпуса. За время своей работы он провел целые эскадры начинающих мореплавателей через Антарктику, Патагонию, Турцию, Грецию, Карибское море, Центральную и Южную Америку, Гаити, Австралию, Южный Тихий океан и регулярно отправляется за приключениями по собственному желанию.

И хотя он уже прожил невероятно богатую жизнь, Сэндберг не намерен останавливаться и полон планов по развитию школы. Сейчас Энтони пытается понять, чем ему заняться во второй половине жизни. Он уверен, что это занятие может быть связано с преподаванием основ ведения бизнеса младшему поколению. С этой целью он уже долгое время обучает бедных детей из своего округа основам предпринимательства. «Я не хочу преподавать на общепринятой основе.

Я хочу найти десять ребят, которые по-настоящему хотят стать бизнесменами, и научить их созданию бизнеса из ничего. Дайте мне две палки, и я открою дело».

Энтони хочет обучать детей ведению бизнеса по очень простой причине. Он уверен, что будущее нашей планеты зависит от того, будут ли молодые люди владеть этими навыками.

«Сейчас мы находимся в критической точке. Вероятно, у нас еще есть десять лет, чтобы спасти океаны. И проблем глобального масштаба хоть отбавляй. Тем не менее, по-моему, спасение мира не связано с некоммерческими организациями. Думаю, именно бизнес поможет в решении этих проблем — ведь это очень мощный инструмент. Едва ли арсенал по сбору средств, которым располагают некоммерческие организации, сможет обеспечить им нужный потенциал. Бизнесмены знают, как это делать, но им недостает совести, нужно прививать им умение заботиться об окружающем мире, а не ставить прибыль превыше всего остального. Сейчас, увы, мы этого не наблюдаем».

Энтони Сэндберг не знаменитость. Он не миллиардер из Кремниевой долины. Но он состоятельный человек во всех смыслах этого слова. И ради богатства он никогда не отказывался от того, что, по его мнению, имело значение, не лишал себя радости жизни. Он всегда шел навстречу своим стремлениям и увлекательным приключениям. Его жизнь наполнена смыслом для него самого и многих других людей, которых он обучает и ведет за собой.

«Девиз нашей школы — вселяй уверенность, а не научись лучше управлять лодкой. Главное — обрести уверенность в себе и оттолкнуться от берега. И затем проплыть дальше, и еще дальше, и еще, и так до тех пор, пока ни одна точка на глобусе не покажется сказочно далекой и недостижимой».

Это и есть искусство достойной жизни. Это искусство создавать такой жизненный путь, который одновременно будет финансово стабильным и позволит следовать за своей мечтой, изменяя мир к лучшему.

Чтобы понять, что такая жизнь в себя включает, давайте вернемся к спору между родителями и их дочерью. И родители, и дочь хотя и находятся в этом споре по разные стороны баррикад, ведут диалог с очень похожих позиций: обе стороны уверены, что деньги и финансовая стабильность несовместимы с осмысленной и интересной жизнью. Родители отстаивают выбор в пользу унылой и скучной жизни,

в которой их дочь будет продвигаться по карьерной лестнице, занимаясь безразличным ей или даже противным делом ради достижения финансового благополучия. Дочь же борется за свое право на жизнь, полную красоты и смысла, она руководствуется велениями сердца, ей и в голову не приходит думать о том, как она будет оплачивать счета.

Искусство достойной жизни позволяет совместить эти две крайности таким образом, чтобы получить лучшее от каждой из них. Я говорю «искусство», потому что не всегда ясно, как можно достичь финансовой стабильности, занимаясь любимым делом. Важно отметить, что нами не обсуждается вопрос достижения баланса в работе и личной жизни и не исповедуется философия, которую отстаивали родители девушки в споре: работай адвокатом, а пьесы пиши в свободное время. Мы обсуждаем возможность гармоничного слияния обоих направлений, такую жизнь, в которой работа и есть одновременно смысл вашей жизни и надежный источник дохода. Такой подход более эфемерен, чем поддержание баланса, но обещает намного больше.

Чтобы преуспеть в искусстве достойной жизни требуются немалые способности к рефлексии. Необходимо понять, как именно вы хотите изменить мир. Кроме того, нужна склонность к креативному мышлению и дух предпринимательства, чтобы понять, как выполнять свою работу так, чтобы еще и получать за это деньги.

Вам предстоит продумать, что соответствует вашим потребностям и обстоятельствам. Вы нигде не найдете подходящей на 100 процентов инструкции. Ведь за всю человеческую историю еще никто не совершил тех перемен, о которых вы мечтаете. Ведь если бы кто-нибудь уже сделал это, то вы занимались бы лишь повторением. Изменять мир — значит делать то, что никто не делал до вас, по крайней мере не для тех людей, которые вам дороги. А делать что-то новое, или быть лидером, значит подвергаться риску, неопределенности и опасности. Или, как выразился Энтони Сэндберг, терять из виду береговую линию.

Не стану уверять вас в том, что можно осуществить перемен без риска. Но в этой книге я представляю вашему вниманию инструменты, которые позволят свести риски к минимуму и приумножить шансы на успех. Начну я прямо сейчас.

■ КАК ПРИМЕНЯТЬ ИСКУССТВО ДОСТОЙНОЙ ЖИЗНИ НА ПРАКТИКЕ

Я бы никогда не посоветовал другим того, чего не опробовал сам, и далее в этой главе поведаю о том, чего я добился, применив этот навык на практике, и как получил благодаря этому прибыльную и увлекательную работу и карьеру своей мечты. И все с нуля. Но вначале давайте просто узнаем, как за четыре шага совместить получение дохода и удовольствие от работы.

В этом разделе я буду говорить о трех типах людей.

Тип А. Вы с радостью занимались бы тем, чем занимаетесь сейчас и без приумножения доходов, если бы чувствовали, что ваша работа имеет смысл.

Тип Б. Вы с радостью и дальше занимались бы тем, что сейчас делаете, потому что считаете это важным, но, увы, не получаете достаточно денег.

Тип В. Вам не нравится либо оплата вашей профессиональной деятельности, либо отсутствие в ней смысла.

Сначала рассмотрим ситуацию людей типа Б и В, а затем перейдем к группе А.

■ ШАГ ПЕРВЫЙ: обзаведитесь надежным финансовым фундаментом

Этот шаг особенно актуален для людей типа Б и В: им действительно стоит обеспечить себя финансово. Я сам долгое время принадлежал к людям этого типа, исполняя большую часть третьего десятка своей жизни роль «нерадивого литератора» (позже я подробнее опишу этот период). Я мог бы продолжать писать всю оставшуюся жизнь (долгих лет всем читателям!), но денег это приносило крайне мало, а то и вовсе не приносило.

Если это актуально и для вас, любой ценой постарайтесь обеспечить себя материально. Именно так поступили многие люди, чьи истории описаны в этой книге. Все они наладили стабильный доход, часто в довольно молодом возрасте, даже раньше, чем им исполнилось 20 лет. Соглашайтесь на любую работу — в офисе, на улице, с полным рабочим днем или частичным. Не пренебрегайте никакими предложениями до тех пор, пока это сулит вам стабильный доход.

На этом этапе глупо смотреть свысока даже на самые непримечательные вакансии. Откажитесь на время от своих устремлений к красоте и смыслу и почувствуйте вкус финансовой стабильности. Узнайте, каково это — иметь достаточно денег на оплату всех счетов, покупать обновки и ужинать в хорошем ресторане.

Самый лучший способ обрести финансовую стабильность при наличии любой работы — применить к ней навыки предпринимательского лидерства, подробно описанные в главе 7. Именно так поступил я и все предприниматели-самоучки, упомянутые в моей книге.

■ ШАГ ВТОРОЙ: создайте возможности для экспериментов

Этот шаг (как и последующие) в равной мере важен для людей всех трех типов. (Допустим, люди типа А уже обрели материальную стабильность и могут пропустить шаг первый.) Следующим шагом станет создание поля для экспериментов. Чтобы стать обеспеченным и обрести смысл в профессиональной деятельности, потребуется просторная площадка для экспериментов. Кроме того, необходимо время и деньги. И будьте готовы к неудачам

Устойчивый финансовый фундамент, созданный на первом этапе, существенно облегчит вам жизнь, когда вы рискнете что-то изменить в ней. Энтони Сэндберг, например, занялся школой мореплавания, когда у него уже был стабильный доход от компании по обслуживанию солнечных батарей. Элиот Бисноу, с которым мы познакомимся в главе 2, основал Summit Series, когда уже налажил прибыльное дело по рассылке каталогов недвижимости. Моя жена, Джена, поменяла не одну скучную работу, прежде чем смогла реализовать себя в деле обучения йоге и здоровому образу жизни, которое ей полностью по душе. И после этого ей снова пришлось долгое время ждать, прежде чем она накопила денег на собственный центр здоровья. Фрэнк Керн (мы встретимся с ним в главе 3) провел немало времени за черной работой, пока налаживал свой бизнес интернет-маркетинга.

Совсем по-другому (в хорошем смысле) воспринимается ваша роль в изменении мира, когда вы размышляете о ней с позиции человека, которому не нужно беспокоиться об оплате счетов в этом месяце. И вы подвергнетесь значительно меньшему стрессу, чем те, кто пытается создать что-то значительное без гроша в кармане. После того как финансовые трудности останутся позади, вероятность того, что ваши начинания приведут к полному банкротству, заметно снизится.

Очень приятно иметь достаточно денег для комфортной жизни, и, как только вы к ней привыкнете, вряд ли вам захочется ее лишиться.

Очень часто люди, обретя финансовую стабильность, сталкиваются со следующей проблемой: они обнаруживают, что потратили слишком много времени на ее достижение и теперь им не остается ничего, кроме как следовать своей служебной инструкции. Здесь вам и поможет шаг второй.

Вам нужно освободить время и пространство для экспериментов с ролью лидера, креативным мышлением, поиском смысла и изменением мира. Если вы фрилансер (как я в свое время), вряд ли вам будет трудно выделить пару часов в день для поисков подходящего нового проекта. Однако, если вы вкалываете в офисе по 70 часов в неделю, у вас просто не хватит времени для такого рода попыток. В этом случае придется пойти на определенный риск на работе. Попробуйте договориться с руководством об оплате по результатам, а не по количеству часов, проведенных на работе. Немало книг рассказывают о том, как осуществить такие перемены, например «Офис в стиле фанк»^{*} Келли Ресслер и Джоди Томпсона; глава 12 из книги Тима Ферриса «Как работать по 4 часа в неделю и при этом не торчать в офисе “от звонка до звонка”, жить где угодно и богатеть».

Гибкий рабочий график, встречи в формате видеоконференции, работа при помощи ноутбука и смартфона — все это уже не чудачества, как казалось лет пять назад. Напротив, определенная гибкость в работе сегодня обязательна. Помешать вам могут лишь страх и недостаток воображения — а это несерьезно.

■ ШАГ ТРЕТИЙ: приступите к экспериментам

Обладая некоторой гибкостью в организации рабочего дня и недели или хотя бы договорившись с начальником о пересмотре модели оценки персональной эффективности, можете приступать к экспериментам по усовершенствованию рабочей обстановки, организации или отрасли. Ознакомьтесь с навыком № 7, чтобы правильно применить предпринимательский подход на рабочем месте. Попробуйте решить проблемы, не входящие в круг ваших непосредственных задач. Окажите помощь там, где от вас этого не ожидают. Попытки улучшить функционирование организации дадут вам ощущение смысла,

^{*} Ресслер К., Томпсон Дж. Офис в стиле фанк. Манифест удаленной работы. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

причастности к чему-то значительному и творческому — это всегда интереснее, чем слепо выполнять указания.

Прочитайте книгу Сета Година «Незаменимый»*. Это лучшая книга о том, как применять лидерские навыки и приемы в своей организации, — таких людей автор называет незаменимыми, независимо от их формальной должности. Большинство людей, чьи истории описаны в этой книге, именно так и поступали на своей первой работе, хотя не все они читали книгу Сета Година.

Если вы уже сейчас работаете в той сфере, которой хотели бы посвятить свою жизнь, не основывая при этом собственный бизнес, значит, вы именно там, где и должны быть, чтобы следовать пути искусства достойной жизни. Просто продолжайте искать возможности проявить себя (ознакомьтесь для этого с навыком № 7 и примените на рабочем месте предпринимательский подход). Попробуйте выделиться, улучшить какие-нибудь элементы рабочего процесса, сделать что-нибудь, что поднимет вашу организацию на следующий уровень.

Используйте время, освободившееся от рутинной работы (благодаря шагу второму), чтобы иначе взглянуть на свое место в организации. Возьмите на себя новые функции, попробуйте в новой роли и сочетайте обязанности и возможности в своей работе таким образом, чтобы в полной мере насладиться чувством сопричастности к чему-то важному. Возможно, стоит сделать больший акцент на творческой составляющей или благотворительности от имени вашей компании, это зависит только от ваших устремлений и от того, что лично для вас важно.

Многие люди стремятся к карьере, которая приносит достаточно денег и возможностей менять свою отрасль реализуя на рабочем месте лидерские навыки. При этом у них остается достаточно свободного времени на хобби и интересы вне работы.

Сет Годин рекомендует такой путь многим людям. Однажды он сказал мне: «На протяжении 50 тысяч лет люди занимались тем, что им нравится, а затем они делали то, что позволяло им получить еду. Не думаю, что эти дни миновали. У нас нет недостатка в поэзии несмотря на то, что никому не платят за сочинение стихов. Если вам нравится писать — пишите».

У такого подхода практически нет недостатков. Он действительно эффективен. По самым скромным подсчетам, вы получаете простую

* Годин С. Незаменимый. Можно ли без вас обойтись? — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010.

работу для оплаты счетов (которую, тем не менее, пытаетесь обогатить своим творчеством и лидерством) и достаточно свободного времени для того, чтобы предаваться своим увлечениям (поэзии, общественной работе, сочинению музыки).

■ **ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ. Ваш выход!**
(Для тех, кто хочет сменить работу, заняться бизнесом или стать независимым специалистом)

Если ваша деятельность или организация не соответствует вашим глубинным потребностям, придется сделать третий шаг, чтобы научиться зарабатывать деньги делом, имеющим для вас смысл. Этот шаг для тех, кто не может найти смысла в своей профессии, но не желает низводить свои душевные порывы до уровня хобби и увлечений — словом, для всех, кто хочет кардинально изменить свою профессиональную жизнь. Используйте полученные благодаря второму и третьему шагам время и возможности для экспериментирования, чтобы найти нечто новое, что могло бы стать для вас источником энтузиазма и сулило бы хороший доход. Возможно, необходимо открыть свое маленькое дело или присоединиться к молодому стартапу, а может, следует всерьез заняться своим образованием для новой карьеры или поискать пути для заработка творческими увлечениями.

Что бы вы ни выбрали, вам предстоит оставить позади привычную работу и с головой окунуться в мир, где успех полностью зависит от владения навыками, представленными в этой книге, в частности: маркетинга, умения продавать и заводить знакомства. Вам нужно будет обернуть все свои увлечения, таланты и смысл жизни в упаковку из этих базовых навыков. Если вы сделаете все правильно, то сможете сколотить состояние и при этом жить полной жизнью и следовать зову сердца.

Многие заблуждаются, свято веря в то, что деньги и смысл несоместимы, из-за чего упускают возможности органично соединить эти две вещи. Если с умом подойти к этому вопросу, применив все навыки, описанные в этой книге, можно найти много возможностей объединить свои желания и реальный мир рыночных отношений. Не буду утверждать, что это легко и нерискованно. Но все же истории из этой книги откроют перед вами огромное количество возможностей и вселят необходимый энтузиазм.

Мне довелось взять интервью у Сета Година (он окончил университет Тафта и получил степень МВА в Стэнфорде). Мы сидели

в главном зале изумительного с архитектурной точки зрения Capital Grille на 47-й улице на Манхэттене. Сет сказал мне: «Люди находятся в плену у идеи, что можно быть либо винтиком в корпоративной машине, либо рок-звездой на сцене. Они забывают, что между этими двумя крайностями есть очень много вариантов — много возможностей для организации своей жизни, которые пусть и не сделают вас звездой столетия, но позволят зарабатывать деньги, занимаясь любимым делом.

Взять, к примеру, этот ресторан. Он не похож на другие заведения Нью-Йорка, где мне довелось побывать. Откуда он взялся? Дело не в том, что кто-то поставил здесь мебель и фарфоровую посуду, на это каждый способен. Но кто-то же сделал это. И теперь зарабатывает во много раз больше, чем если бы продавал еду с лотка на улице.

Я называю это искусством. Ведь это не просто работа по шаблону. Кто-то приложил немало усилий, пробуя разные сочетания компонентов, чтобы создать заведение, достаточно интересное, чтобы люди пришли посмотреть и попробовать, нечто достойное того, чтобы сюда можно было пригласить кого-нибудь. После чего можно с легкостью получать отличные деньги, просто продавая еду.

Притом самым красивым здесь можно полюбоваться бесплатно. Кто угодно может зайти и посмотреть на ресторан изнутри, а затем просто уйти. Деньги создаются на торговле впечатлениями: вы платите за то, чтобы запечатлеть в памяти два часа, проведенные за столиком в этом чудном месте.

McDonald's заставил нас поверить в то, что вся индустрия стремится продавать продукты стандартного качества по минимальной цене. А это место напоминает нам, что есть альтернатива гонке ко дну. И это — стремление к новым вершинам».

Готовы ли вы отправиться покорять вершины, сочетая зарабатывание денег и ощущение смысла? Продолжайте читать, и вы узнаете, как это сделать.

**■ ПОРТРЕТ МОЛОДОГО АРТИСТА-НЕУДАЧНИКА:
КАК Я ПЕРЕСТАЛ БЫТЬ ЖАЛКИМ
И НИЩИМ ИСКАТЕЛЕМ ЗВЕЗДНОЙ СЛАВЫ
И СТАЛ ФИНАНСОВО ОБЕСПЕЧЕННЫМ,
РАБОТАЮЩИМ В ТВОРЧЕСКОЙ СРЕДЕ,
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПИСАТЕЛЕМ**

Как я уже говорил, вы не услышите от меня советов, не опробованных на личном опыте. И вот вам моя история о том, как, сделав четыре шага, я стал хорошо зарабатывать и обрел смысл жизни. По сути, я превратился из жалкого неудачника, каким был всего лишь четыре года назад, в себя нынешнего — человека с хорошей карьерой, которая одновременно дарит мне ощущение смысла и приносит неплохие дивиденды.

■ ПРОЛОГ: бедный, несчастный неудачник

Семь лет назад, в возрасте двадцати семи лет, я был одержим желанием опубликовать свою первую книгу и стать суперзвездой литературы.

После того как я ушел со своей первой послеуниверситетской работы в корпоративной Америке, когда лопнул пузырь доткомов, я снова стал жить вместе с родителями, в своей подростковой комнате. Меня это вполне устраивало, пока я прилежно продолжал ваять свой художественный шедевр. Родители не возражали, потому что я предложил помощь отцу в виде литературного оформления его рабочего проекта, с которым он сам бы не справился. Это была моя основная работа, покрывавшая базовые расходы.

В итоге у меня получилась весьма вызывающая и нестандартная пародия на автобиографию, написанную под алкоголем и кофеином, полная юмора и сексуальных сцен и практически лишенная структуры. Я даже умудрился вставить в свое творение отрывки из дипломной работы по международным отношениям, посвященной темнокожим людям («Черные маски, белая вина: культурная ассимиляция, философия мультикультурного потребления и поиск смысла в реалиях первого мира»). Моими кумирами в литературе были: Генри Миллер, Хантер Томпсон, Мишель Уэльбек. И я был полон уверенности в том, что скоро присоединюсь к ним в списке «плохих парней» мира литературы. Сама рукопись была по иронии судьбы названа «Звездная зависть».

Вот несколько выписок из письменных отказов издательств (в сумме двадцати двух), которые получил мой агент: «Мне трудно определить, пытался ли автор написать сатиру, описывая такие понятия, как экокфеминизм, или стоит считать опус простыми мемуарами. История стала набирать темп и заинтересовала меня только тогда, когда автор отступил от описания двух забавных сцен и перешел к линейному повествованию. Однако все второстепенные линии, лирические отступления, разглагольствования и отрывки из его университетских эссе только отвлекали и тормозили развитие сюжета».

Вот еще одно письмо от известного редактора одного издательства в Нью-Йорке (текст приводится полностью): «Я не буду браться за этот проект. Мастерство мистера Эллсберга недостаточно хорошо для того, чтобы перевесить то обстоятельство, что он не очень приятный человек».

В то время, разумеется, я рассматривал все эти письма как подтверждение моих самых худших опасений: развращенные эстеты среднего класса, любители посредственности и злобное естество развлекательного медиаконгломерата, думающего лишь о прибыли, не способны распознать истинный гений, даже если им на голову упадет божественная рукопись молодого дарования.

Со временем мое мнение об этом эпизоде стало более зрелым и осмысленным. Прилагательное «недисциплинированный» фигурировало сразу в нескольких отказах и постепенно до меня дошло, что такое определение полностью заслужено. На самом деле все отказы были разумны.

Я, тщеславный юнец, был убежден в том, что создаю новую литературную форму, отказываясь, например, от жестких шаблонов построения сюжета и логики развития персонажей, и что мое видение литературы обязательно бы взяло верх над миром, независимо от того, хочет он того или нет.

Вы можете сказать, что я пытался отправиться в неизведанные земли навстречу драконам. Возможно, так и есть. В том, чтобы быть первопроходцем, есть один недостаток. Никто не хотел следовать по проложенной мной тропе. На самом деле я и сам не знал, куда иду. Как оказалось, пунктом назначения был темный густой лес в глубине моего подсознания, где заросли были настолько густыми, что тропа за моей спиной зарастала так же быстро, как и возникала.

После второго раунда попыток протолкнуть «Звездную зависть» до меня наконец-то дошло: невозможно дальше вести достойную и обеспеченную жизнь автора экстравагантных мемуаров. Если мне нужно

оплачивать счета, надо задуматься над тем, как совместить мой главный талант (умение писать и редактировать тексты) с рыночными реалиями.

■ **ШАГ ПЕРВЫЙ: копирайтер-фрилансер (работа над обеспечением финансового фундамента)**

Именно так начался мой путь, символизирующий все шаги искусства достойной жизни. Это было в 2007 году, мне тогда было двадцать девять лет. Я стал браться за любые подработки, какие только мог найти. Я редактировал, писал за других, занимался копирайтингом, помогал людям издавать их книги, предлагал начинающим авторам перспективные направления работы — словом, занимался всем, что сулило доход и в какой-то мере подразумевало работу с текстами. (Как я находил подработки? В основном при помощи нетворкинга. Подробнее о том, как правильно организовывать свои связи с людьми, рассказывается в главе 2.)

На некоторое время я переехал в Буэнос-Айрес, так как жить там было очень дешево, и работал в основном с австралийскими клиентами посредством интернета (впрочем, это долгая история). Там я приступил к написанию рекламных текстов и редактированию на условиях полной занятости. В 2007 году я заработал примерно 8 280 долларов, этого мне хватало, чтобы выжить в условиях аргентинской экономики, к тому же у меня имелись некоторые сбережения от последней официальной работы.

К концу 2007 года я переехал в Сан-Франциско и стал снимать комнату за 350 долларов в месяц. И продолжал вертеться. Несмотря на то что в 2008 году грянул кризис, используя умелый маркетинг, я умудрился увеличить свою прибыль почти на 600 процентов, почти до 50 тысяч в год в 2008 и 2009 годах. И все без отказа от гибкого рабочего графика. Я даже переехал из своей маленькой комнатухи в Сан-Франциско в более просторные апартаменты.

Очевидно, с финансовой точки зрения все улучшилось. Я перестал увязать в долгах на покрытие своих расходов, возникающих в «погоне за мечтой» (как обычно принято говорить в книгах по мотивации) и фантазиям о том, что какой-то великодушный редактор из издательского дома позволит мне попытать удачи и отправит мою рукопись в тираж. Я развивал очень ценные навыки. И я имею в виду не навыки написания и редактирования текстов — с этим у меня и так все в порядке, — а те навыки успеха, которым и посвящена эта книга,

в частности, навыки продаж, маркетинга и нетворкинга. Необходимость заставила меня (при помощи методов, подробно описанных в следующих главах) с легкостью заводить знакомства с потенциальными клиентами и продавать им идею совместной работы, которая приблизит их к своим целям. Мой доход неуклонно продолжал расти. Так я завершил свой первый шаг на этом пути.

Шаг второй предполагает создание достаточно гибкого рабочего графика, который позволит экспериментировать со своей занятостью. Но так как весь мой доход поступал от работы фрилансером, у меня и так было более чем достаточно возможностей для экспериментирования — это одно из преимуществ в работе на себя. Так что я сразу перейду к описанию третьего шага.

■ ТРЕТИЙ ШАГ: копирайтер-фрилансер, увлекающийся написанием книг в свободное время

Когда я начал получать достаточно много денег (начиная с 2008 года) и осознал прочность своего финансового фундамента, я стал задавать себе вопрос: разве так я хочу провести свою дальнейшую жизнь? С этого начался для меня следующий шаг к тому, чтобы научиться зарабатывать деньги, занимаясь любимой работой.

В своей книге «Монах и загадка» Рэнди Комисар советует задавать себе очень правильный вопрос относительно своего дохода: хотели бы вы заниматься *этим* до конца своих дней? Суть не в том, *будете ли* вы заниматься этим делом всю свою жизнь, а в том, *хотите ли* этого. Есть ли в вашем занятии все, что вам нужно, — без надежды на повышение, увеличение прибыли, неожиданной инвестиции или других изменений к лучшему. Только так, как обстоит дело сейчас. Будете ли вы счастливы, занимаясь этим до конца своей жизни? Если мысль об этом нагоняет на вас тоску, значит, вы просто обязаны (ведь у вас только одна жизнь) найти иное стремление, достойное пожизненной преданности.

При рассмотрении вариантов следует обращать внимание как на материальную сторону, так и на нематериальную. Если хоть что-то (не говоря уже о тех случаях, когда не нравится ничего) вас не устраивает, вносите поправки.

Возможно, моя попытка написать некое подобие мемуаров и приносила мне определенное удовольствие в свое время, но однажды мне перестал импонировать образ голодающего и погрязшего в долгах начинающего артиста. Поэтому я решил вначале заняться заработком

(первый шаг) и сосредоточился на оплате счетов. В то время это было приемлемо — так сказать, своеобразная финансовая терапия, направленная на то, чтобы излечить меня от бедности, которой я был обязан своему прошлому автору.

Как только мои финансовые дела пошли на лад, а график приобрел определенную гибкость, я вновь стал задумываться над многими вещами (второй шаг). Вопрос Рэнди все чаще звучал в моей голове. И очень ясно давал для себя отрицательный ответ. Я бы не был доволен своей жизнью, если бы я и дальше продолжал заниматься тем, что предлагал сценарии молодым авторам, консультировал по вопросам маркетинга и работал копирайтером. Нельзя сказать, что ситуация была невыносимой. Многие люди готовы драться за такое место под солнцем: приличные деньги и свободный график. Но мне явно чего-то не доставало, следовало привнести в свою жизнь больше смысла.

Моей главной страстью всегда было написание книг. Не редактирование, не составление набросков для книг других людей или продвижение их рукописей, а именно писательство — то, чем я занимался, будучи голодающим автором мемуаров.

Итак, сделав первый и второй шаги, я получил возможность писать книги в свободное время, и больше не было необходимости мириться с теми мытарствами, которые влек за собой образ жизни голодающего артиста. Я начал писать свою первую книгу «Власть взгляда»*. Мой доход в 2008 и 2009 годах включал в себя гонорары в 10 тысяч долларов, полученные за эту книгу. Конечно, этого было недостаточно, чтобы бросить основную работу, но делало вклад в общий доход и, кроме того, позволяло мне в свободное время заниматься тем, что мне по-настоящему нравилось.

В течение тех двух лет, что я следовал по пути постижения искусства достойной жизни, я уверенно преодолевал третий этап. У меня был постоянный доход, гибкий график работы, и в дополнение ко всему я снова пробовал силы в увлекательном писательском ремесле.

■ ЧЕТВЕРТЫЙ ШАГ: на пути к полноценному авторству

В 2010 году я осознал, что хочу, чтобы моя главная страсть, писательство, была основным источником моего дохода. Это и был четвертый шаг, суть которого в полной интеграции денежного притока

* Эллсберг М. Власть взгляда. — М. : Эксмо, 2010.

и дела, которое дает вам ощущение смысла. Я продолжал расширять свой фрилансерский бизнес в условиях нестабильной экономики и увеличил свои доходы на 50 процентов в 2010 году, получив примерно 75 тысяч долларов. Я горжусь темпами роста своего дохода: в среднем на 75 процентов в год даже в период рецессии. Этим результатам я полностью обязан этим навыкам продажи, нетворкинга и маркетинга, которые подробнее опишу дальше в этой книге. (Часто намного легче получить солидный возврат инвестиций, если вкладывать деньги в себя и свое умение зарабатывать, чем пытаться счастья на фондовом рынке. Более подробно речь об этом будет идти в главе 5.)

Верный своему решению, я продолжал заниматься своим увлечением более серьезно и преданно, чем раньше, что принесло хорошие плоды. У меня появилась идея написать эту книгу, я составил план и с помощью нетворкинга заручился поддержкой великолепного литературного агента, который добился того, что издательство Penguin предложило мне за этот проект гонорар, выраженный шестизначным числом. Сейчас, в 2011 году, я полностью сворачиваю фрилансерский бизнес, чтобы направить все свои силы на карьеру автора книг, и у меня уже есть идея для следующей книги.

Именно на данном этапе пути постижения искусства достойной жизни я и нахожусь в момент написания этой книги. Этот проект оказался для меня самым прибыльным из всех, за которые я брался, и наиболее значимым личным начинанием. Методом проб и ошибок, пытаясь заработать деньги работой, которая мне по душе, я, кажется, все-таки нашел способ органично их совместить, а это сулит мне и доход, и ощущение полноценной жизни.

Так как же получать доход, занимаясь любимым делом? Это один из важнейших навыков, которыми вам предстоит овладеть. Очевидно, что овладеть им можно только в реальном мире, вне учебной аудитории, потому что единственный верный путь к нему — это путь проб и ошибок. Надеюсь, историй, рассказанных мной, и описанных шагов достаточно, чтобы вдохновить вас сделать первый шаг.

■ НЕ БЫВАЕТ ОБУЧЕНИЯ БЕЗ ОШИБОК, ИЛИ ЧТО ОБЩЕГО У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПОИСКА СВОЕЙ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ?

Одним из наиболее важных умений, которое пригодится для искусства достойной жизни, я бы назвал новое, более реалистичное отношение к риску. Пожалуй, это единственная общая черта всех миллионеров-самоучек, опрошенных мной в ходе создания этой книги, а именно их восприятие риска.

Критики возразят, дескать, этих людей отличает лишь то, что они рискнули *больше* других, подобно победителям одного раунда игры в рулетку. Меня могут обвинить в том, что я так и не расспросил тех, кто играл с ними за одним столом, но кому повезло меньше. (Критика подобного рода желает опровергнуть статистическую достоверность моих данных, обвинив меня в том, что я допустил типичную «систематическую ошибку выжившего»^{*5}. Однако я не верю в то, что названные мной люди поставили на кон больше, чем другие, или что им просто повезло. По-моему, они систематически и целенаправленно развивали такой стиль, который позволял им делать множество маленьких ставок, одну за другой, но не рисковать проиграться подчистую в результате одной или даже нескольких неудачных попыток. Иными словами, им больше свойственна стабильность, а не удачливость.

Большинство людей, думая об открытии собственного бизнеса, представляют невероятно рискованное предприятие, настолько опасное, что можно лишиться не только активов и самоуважения, но полностью вылететь в трубу. С ними случается истерика при мысли бросить свои скучные и безопасные должности. Образ бездомных горе-предпринимателей, оказавшихся на улице после того, как их затеи провалились, удерживает многих от того, чтобы начать свой собственный бизнес, заставляя довольствоваться работой по найму до конца их дней.

По моему глубокому убеждению, такое представление о бизнесе не соответствует действительности. Большая часть миллионеров-самоучек сделала все возможное, чтобы обезопасить себя на случай,

* Систематическая ошибка выжившего — разновидность систематической ошибки отбора, когда по одной группе («выжившим») есть много данных, а по другой («погибшим») практически нет. В данном случае связана с тем, что выводы об общем процессе были сформулированы на основе информации только от тех, кто преуспел, не принимая в расчет тех, кто проиграл, несмотря на то, что вторая группа статистически больше. *Прим. перев.*

если дело пойдет не слишком гладко. Они приняли меры безопасности, чтобы провал проекта не привел к полному банкротству, а превратился в хороший жизненный урок, пусть и не без ушибов, который позволил бы им вновь взяться за работу, уже с большим опытом. Не так уж это и страшно. Они спокойны и не переживают о неудачах, не нервничают, потому что, они знают, ошибки — необходимая часть обучения.

Возьмем, к примеру, историю Майка Фейса, владельца сайта Headsets.com, на котором ежегодно совершаются миллионы продаж наушников и телефонной гарнитуры. Майк страдал от слабой формы дислексии и в старших классах школы стал серьезно отставать в учебе. Он всегда знал, что не подходит для академической среды: у него не было ни талантов, ни склонности к абстрактному мышлению, поэтому Майк решил бросить школу в пятнадцать лет. С тех пор вся его карьера напоминала матч по пинг-понгу: различные бизнес-проекты сменяли друг друга с невероятной скоростью. Начинал он с того, что как коммивояжер продавал изоляционные материалы для оконных стекол, продолжая жить со своими родителями (проживание в семье родителей — очень мощный инструмент финансовой безопасности, как сейчас обнаруживают многие молодые люди в возрасте двадцати с небольшим лет).

Он преуспевал в продажах, и в семнадцать смог купить себе машину, а к двадцати одному году переехал в собственную квартиру. В скором времени Майк занялся скупкой имущества обанкротившихся компаний, выставлял его на аукционе и получал неплохую прибыль. Затем он вложил в растущий британский рынок недвижимости в конце 1980-х, и, когда рынок обвалился, Фейс потерял все. «К двадцати пяти я успел заработать первый миллион и потерять первый миллион».

Для многих людей, которые скептически относятся к начинанию собственного дела, здесь наступает конец истории: да здравствует очередной бедняк, покусившийся на слишком большой кусок пирога, скажут они. Но для Майка это было только начало. (У огромного числа людей, которых я опросил, есть хотя бы одно банкротство за плечами.) Именно в этом и проявляется отличие в мировоззрении. «Провал, — говорит Майк, — это довольно полезный опыт. Думаю, для успеха в бизнесе надо быть готовым к тому, что все пойдет под откос, и, самое главное, к тому, что придется начинать все сначала».

Именно это я и называю стойкостью. Для Майка крах не стал началом жалкого существования. Он начинал заниматься бизнесом,

осознавая, что в жизни может произойти что угодно. Вместо того чтобы избегать провала любой ценой (как поступают многие из нас), он построил свое мировоззрение на идее его неизбежности, а также уверенности в том, что с этим можно совладать. Майк предпочел увидеть в своем банкротстве возможности для интересных перемен в жизни, а не воспринимал его как полное поражение.

Майк вместе с женой продали все оставшиеся пожитки в 1990 году. С тысячей долларов в кармане они отправились путем, проделанным многим поколениям людей с предпринимательским духом, и переехали в США.

Майк нашел работу в компании по разработке программного обеспечения, но вскоре вновь стал заниматься мелким предпринимательством в свободное время. Он основал компанию, которая продавала постеры, посвященные трудовому праву; отделы по работе с персоналом каждой компании обязаны иметь по закону. Довольно скоро у него уже было 100 тысяч покупателей. Затем Майк начал продавать постеры с почтовым кодом региона и в течение нескольких лет превратил свое дело в бизнес стоимостью два миллиона.

«Мне приходилось пользоваться телефонной гарнитурой отвратительного качества. Практически невозможно было получить техническое обслуживание или отремонтировать эту технику. Я нигде не мог найти то, что хотел. Для меня это свидетельствовало о том, что здесь кроется потенциал для бизнеса. Ведь если меня что-то не устраивает, то, уверен, я не один такой. Значит, на рынке пустует ниша, есть нечто, необходимое людям, но в данный момент его невозможно достать. Следует только узнать, насколько эта ниша велика. Я подумал: “Все пользуются телефоном, значит, рынок большой”. Вот так я и решил заняться этим бизнесом. Шесть недель спустя у меня уже был полноценный бизнес».

Сегодня компания Майка зарабатывает примерно 30 миллионов долларов в год на продаже телефонной гарнитуры. Если бы вы лично поговорили с Майком, то у вас могло бы создаться впечатление, что вы говорите с человеком другой породы. Его оценка риска (и, по сути, всех других предпринимателей, опрошенных для этой книги) в корне отличается от нашей. Разумеется, они не ставят всю свою жизнь и благополучие в зависимость от того, реализуется ли одна конкретная мечта (например, так, как Дэвид Гилмор хотел во что бы то ни было стать рок звездой). Но вместо того чтобы отказаться от попыток реализовать свои фантазии, они продолжают пытаться снова и снова, подготавливая себя внутренне и материально к неминуемым

провалам. Часто, особенно вначале, их поджидают неудачи, а жизнь походит на чередование черных и белых полос, но в один момент *какое-то из начинаний* начинает набирать обороты.

«Ничего не могу с этим поделать. Это зависимость, одержимость», — сказал мне Майк с ехидной улыбкой в одном из своих офисов в Сан-Франциско. Такое отношение к предпринимательству характерно для многих людей, у которых я брал интервью. Только отличается эта зависимость, скажем, от пристрастия к азартным играм тем, что эти люди — хозяева своего положения, и они обеспечивают себя гарантией остаться в седле, когда им не везет в своем деле. В отличие от игроков, они сознательно культивируют в себе стойкость. Они готовы взять себя в руки и попытаться счастья снова после неудачи. В этом и заключается суть обучения. Без неудач и провалов подлинное обучение невозможно. Эти люди не зависят от игры, они одержимы постоянным обучением в реальном мире. А уроки реального мира нередко сопровождаются шишками и ушибами.

«Те, кто добился успеха, переживали не меньше провалов, чем другие, просто у них хватило духу продолжить путь вперед, — говорит Майк, — В этом — разница».

Что же Майк может посоветовать тем, кто хочет научиться совмещать свою страсть с хорошим доходом?

«Начинайте со своей страсти, своего драйва. Вы должны быть одержимы каким-то стремлением. Исходя из этого и сделайте что-нибудь. Попробуйте открыть небольшой бизнес, например, добавьте опыт неудач в свое портфолио. Узнайте, что работает, а что нет. И не беспокойтесь о неудаче, лучше позаботьтесь о том, чтобы ваше обучение не прекращалось».

Как аргумент против открытия собственного бизнеса часто приводят статистику, утверждающую, что 95 процентов всех мелких бизнес-предприятий закрываются в течение первых пяти лет. Этот аргумент сразу же вызывает в голове картину: 95 процентов владельцев мелкого бизнеса оказываются на улице, вынужденные попрошайничать, чтобы прокормить своих детей после того, как продали свое жилье, чтобы оплатить долги, возникшие вследствие предпринимательской деятельности.

«Эта статистика — полная ерунда», — считает Джош Кауфман, автор книги «Сам себе МВА»*. Он обратил мое внимание на то, что

* Кауфман Дж. Сам себе МВА. Самообразование на 100%. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

статистические подсчеты делаются на основе количества заполняемых налоговых деклараций. Значит, если в одном году декларация владельца фирмы поступает, а в следующем нет, то считается, что бизнес перестал существовать. Джош добавляет: «Имеется в виду количество предприятий, которые перестают существовать в изначальном виде, а не обанкротившихся предприятий, чьи владельцы погрязли в долгах. Порой компании генерируют недостаточную, по мнению владельца, прибыль, и те решают заняться другим делом. Иногда предприятия покупаются другими компаниями. В этом нет ничего плохого. Например, мой бизнес перестал существовать, потому что одна компания предложила мне хорошие деньги за слияние. А нас пугают статистикой, в которой все возможные причины закрытия бизнеса заносятся в общую категорию и преподносятся как доказательство огромного риска предпринимательства. Создается ложное впечатление, будто огромное количество людей разоряется после открытия бизнеса».

Лучше всего избежать нежелательного развития событий, открыв бизнес в сфере услуг. Как правило, для предприятий подобного рода нужен минимальный стартовый капитал, ради которого не нужно (или почти не нужно) использовать стороннюю финансовую помощь и можно практически сразу получать прибыль. Даже если дела пойдут плохо, последствия закрытия бизнеса нанесут минимальный ущерб. И если вы не пойдете заполнять декларацию о доходах предприятия через пять лет после открытия бизнеса, то и не рискуете просить милостыню на улице. Можно закрыть контору и вернуться к прежней работе или попытаться счастья в другом деле.

«При открытии собственного бизнеса лучшее, что можно сделать, — говорит Джош, — это, во-первых, свести к минимуму накладные расходы и, во-вторых, удостовериться в регулярном получении прибыли. Если можно хотя бы частично прогнозировать прибыль, значит, речь идет о стабильном росте бизнеса, и не придется вечно искать инвесторов и брать кредиты.

В своей книге, которую Кауфман позиционирует как учебник по бизнесу, за который, в отличие от формального образования, вам не придется выложить 100 тысяч долларов, он рассказывает о концепции *скорости повторения*. Джош цитирует CEO* Google Эрика Шмидта: «Наша цель развивать более высокий, чем у остальных, темп при затратах такого же количества времени и денег». Джош (который

* Здесь и далее глава компании. Прим. ред.

так и не закончил Университет Цинциннати, но получил отличное бизнес-образование в реальном мире без помощи МВА) пишет, что «работая над новым проектом, нужно сосредоточиться на том, чтобы с каждым разом цикл оборота средств происходил все быстрее. Цикличность позволяет одновременно учиться и улучшать свой бизнес, с каждым разом все ускоряя и совершенствуя его работу». В общем, постоянно пробуйте что-то новое и относительно безопасное, оцените, как это работает, развивайте, если в этом кроется потенциал, и не бойтесь менять род деятельности. Иногда нужно намеренно пойти на риск, чтобы получить представление о том, что работает в условиях реального мира, а что нет, без риска вложить слишком много ресурсов в бесперспективное направление.

Меня не перестает удивлять, что так много людей отказываются идти навстречу своим мечтам, испугавшись статистики.

Давайте проведем аналогию. Хотя у меня нет детальной статистики по этому вопросу, по-моему, логично предположить, что 95 процентов всех свиданий заканчиваются неудачно. А теперь представьте, что стало бы с нашим видом, если бы, услышав такие цифры, люди потеряли голову и начали восклицать: «Невероятно! Больше никогда не пойду на свидание. Мне же могут отказать!» Думаю, это было бы последнее поколение человечества.

К счастью, когда речь заходит о свиданиях, все понимают, что даже если одно свидание окончится неудачей, это вовсе не значит, что все свидания до конца жизни обречены на провал.

Бизнес в этом смысле очень похож на свидания, это всего лишь игра вероятностей. Если после каждой попытки вы сводите к минимуму свои финансовые и эмоциональные потери, а не прыгаете в отчаянии с крыши дома из-за того, что ваш бизнес (или свидание) не оправдал ваших ожиданий, то сможете попытаться счастья снова. Рано или поздно каждый найдет занятие, которое имеет для него смысл и приносит деньги, точно так же, как каждый со временем пойдет на замечательное свидание, после которого начнут развиваться серьезные отношения.

Помимо элемента случайности у этих двух сторон человеческой жизни есть нечто общее: если вы не совсем пали духом после неудачи, то сможете многому научиться на своем опыте и таким образом увеличивать свои шансы на успех с каждой следующей попыткой.

Я мог бы написать целую книгу о нелепых ситуациях, в которые я попадал, и неуклюжих ошибках, которые допускал на свиданиях на третьем десятке своей жизни. Но, идя на первое свидание со своей

будущей женой Дженной, имел достаточно опыта в уходе, чтобы избежать досадных промахов в тот памятный вечер весной 2008 года. Это свидание имело для меня большой смысл. И этого достаточно на целую жизнь.

■ ИСТОРИЯ ДАСТИНА МОСКОВИЦА

В начале 2004 года Дастин Москович работал системным администратором по двадцать часов в неделю в дополнение к тем сорока часам нагрузки в виде занятий и домашней работы второкурсника из Гарварда. В это время его соседи по общежитию взялись за один небольшой проект под названием TheFacebook.com.

Может, в это трудно поверить, но тогда Facebook еще не был самым значительным феноменом в истории человеческого общения и общественной жизни. Это было всего лишь увлечение небольшой группы молодых людей из студенческого общежития. Насчитывал Facebook примерно 60 или 70 тысяч пользователей — намного меньше, чем большинство аналогичных компаний того времени, названий которых сейчас уже никто не помнит.

«Главной проблемой были более крупные игроки на рынке. Мы думали, что стоит им немного встряхнуться, и у нас не останется ни малейшего шанса. Friendster, MySpace, даже Livejournal, тогда могли похвастаться аудиторией, превосходящей нашу на пару миллионов пользователей, — рассказывает Дастин.

Парень по имени Адам Голдберг создал сайт CU Community в Колумбии за семестр до того, как мы запустили Facebook. Теперь мы поддерживаем с ним дружеские отношения. У Адама была хорошо продуманная социальная сеть, и, как только он увидел, что мы включаем в свой проект другие университеты, он тоже начал агрессивно расширяться. Тогда было совсем непонятно, чем все это кончится. Очень хорошая ниша на рынке, но и серьезных конкурентов, которые могли потеснить наши позиции, предостаточно. И все мы пребывали в постоянном страхе, что Google может ворваться в любой момент. В 2004-м для них не составило бы труда победить нас. Сейчас, конечно, все обстоит иначе».

Дастин и его приятели по колледжу, а по совместительству коллеги по Facebook, Марк Цукерберг и Крис Хьюз, решили все вместе отправиться тем летом 2004 года в Пало-Альто, намереваясь осенью продолжить учебу в Гарварде.

«К концу июня у нас уже было около 150 тысяч пользователей, и мы подумали: пожалуй, этим не так-то просто заниматься, даже если не приходится тратить по 60 часов в неделю на учебу и подработку. Справимся ли мы с продолжающимся ростом компании и параллельно с учебой в университете этой осенью? Очень скоро мы поняли, что не справимся. Наверное, нас ждет провал на обоих фронтах, если мы попытаемся совместить их. Поэтому мы с Марком решили оставить Гарвард».

В этот момент я перебил Дастина вопросом: «Для многих людей поступление в Гарвард само по себе выдающееся достижение. Многие считают, что к диплому Гарвардского университета прилагается пожизненная гарантия успеха. И вот ты, студент Гарварда, который взялся за этот многообещающий проект, хотя мог и прогореть, и у тебя нет никаких гарантий на этот счет. Как же ты решился на такой риск?»

«Ну, во-первых, — сказал Дастин, — Гарвард предоставляет возможность приостановить учебу на неопределенно долгий период. Так что я мог вернуться к учебе в любой момент. Возможно, там бы уже не было моих друзей, и мне пришлось бы заново вливаться в сообщество. Да, это был своего рода риск, но риск оправданный, если учесть, какие открывались горизонты. Я позвонил родителям и сказал: “Мы приостановим учебу на один семестр, посмотрим, как пойдут дела”. На что мой отец ответил: “Очень кстати! Я все равно не смог бы заплатить за твоё обучение в этом семестре!” (Смеется.)

К лету дело стало набирать обороты. По меркам коммерческих сайтов, мы росли довольно быстро. Появилась реклама. Стало очевидно, что сайт может приносить деньги. Запахло настоящим бизнесом. Однако мы понимали, что еще рано расслабляться: кто-то вполне мог ворваться на рынок и единолично захватить его, и тогда мы вряд ли выстояли бы.

Однако мы набирались опыта. И надо сказать, опыт был вполне ликвидный. Люди знали, кто стоял за Facebook. Мы могли вернуться в Гарвард когда угодно. На самом деле риск был не очень велик».

Как вы уже поняли, у многих людей сложилось ошибочное мнение, что если меняешь стабильное и комфортное положение вещей, например университет или работу, ради того, чтобы сделать что-нибудь значительное, рискуешь остаться ни с чем. Почти всегда это лишь преувеличение. Шансы создать социально значимый для истории бизнес и организовать компанию стоимостью во много миллионов долларов довольно малы. Никто не сомневается, что Дастин, Марк

и другие основоположники Facebook — гениальные и трудолюбивые люди. Но они согласятся со мной в том, что в их сногшибательном успехе немалую роль сыграли интуиция и везение.

Значит ли это, что у вас всего два варианта выбора: с ничтожной долей вероятности, сказочно разбогатеть или, гораздо более вероятно, потерпеть фиаско? Вовсе нет. Как мы уже говорили, есть очень много других вариантов.

Пост Сета Година в блоге под заголовком «Один на миллион» содержит следующие строки: «Фанатично преследовать некую рискованную цель не так уж плохо, если при этом принимать меры по подготовке к другим возможным вариантам развития событий, тоже по-своему хорошим (а возможно, даже лучше). Если на пути к тому, чтобы преобразить рынок и снискать мировую славу, вы освоите много полезных навыков, то не так уж важно, достигнете вы своей изначальной цели или нет». Иными словами, если вам приходится осваивать новые навыки в погоне за мечтой, то в любом случае вы ничего не теряете. Вы окажетесь в выигрыше (само собой разумеется), если ваша авантюра увенчается успехом, но (что менее очевидно) получите приз, даже если у вас ничего не выйдет. Ведь мало что иное преподает нам такой хороший жизненный урок, как неудача.

Впрочем, надо сказать, такое положение вещей характерно только для ситуаций полного погружения в бизнес. Сет продолжает: «Разве все ваши упорные упражнения в игре на скрипке в годы вашей юности дали вам навыки, необходимые преподавателю музыки, продюсеру концертов или любой другой деятельности, связанной с музыкой? Если ваше счастье зависит от одного единственного прослушивания или слепой удачи, значит, вы дали кому-то слишком большую власть над собой»⁶. Усваивайте бизнес-составляющую своего ремесла, и у вас будут полезные и ценные на рынке навыки, не зависящие ни от чего.

Дастину, конечно, крупно повезло. На протяжении нескольких лет Марк Цукерберг был самым молодым миллиардером в мире. Но Дастин на восемь дней моложе Цукерберга, поэтому, когда стоимость Facebook взмыла вверх в 2010 году, доля Дастина перевалила за два миллиарда, он получил титул «самого молодого миллиардера». Москович уже приступил к своему следующему проекту, Asana, который, возможно, произведет такую же революцию в офисной работе, как Facebook в сфере коммуникации.

Как правило, мои наряды уступают туалетам миллиардеров, но в этом случае вышло наоборот. Я пришел на интервью к Дастину

в черном костюме от Hugo Boss. Встреча проходила в кафе Mission-neighborhood, рядом с офисом Asana в Сан-Франциско. На моем собеседнике были лишь джинсы и рубашка-шотландка.

«Я не склонен к покупке дорогих вещей, и мой образ жизни мало изменился с тех пор, как был основан Facebook. К тому же меня не очень-то интересует дальнейший рост моих активов. Я верю, что финансовые рынки способны преобразовывать мир в лучшую сторону, но мне лично такие богатства не нужны».

Дастин и Марк поставили свои подписи под «Клятвой дарения» (филантропическим проектом Билла Гейтса и Уоррена Баффета), дав таким образом обещание пожертвовать на благотворительность не менее половины своего состояния. В письме, прилагаемом к Клятве, Дастин написал: «В результате успеха Facebook в моих руках оказался капитал, о котором я не смел и мечтать. В ближайшие несколько лет (я и моя подруга Кэри) определим, каким образом лучше распорядиться этими средствами, и решим, как их потратить с наибольшей отдачей. Мы безвозмездно передадим эти деньги в тщательно выбранные фонды, чтобы способствовать созданию более безопасного, здорового и экономически стабильного мирового сообщества»⁷.