

ВЫБЕРИ

Джеймс
АЛЬТУШЕР



Как обрести
уверенность в себе,
в своих силах и вновь
выйти на дорогу,
ведущую к успеху

Эту книгу хорошо дополняют:

Эссенциализм

Грег МакКеон

Магия утра

Хэл Элрод

Сила воли

Келли Макгонигал

Будь лучшей версией себя

Дэн Вальдшмидт

James Altucher

Choose Yourself!

Be Happy, Make Millions, Live the Dream

Джеймс Альтушер

Выбери себя!

Перевод с английского Екатерины Ряхиной

Москва
«Манн, Иванов и Фербер»
2018

УДК 159.923.2

ББК 88.352

A56

*Издано с разрешения 2 Seas Literary Agency
and Anastasia Lester Literary Agency*

На русском языке публикуется впервые

Книга рекомендована к изданию Филиппом Астраханцевым,
Всеволодом Ласкавым, Олесей Файзрахмановой,
Екатериной Шилиной и Даниилом Серко

Альтушер, Джеймс

A56 Выбери себя! / Джеймс Альтушер ; пер. с англ. Е. Ряхиной. —
М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. — 272 с.

ISBN 978-5-00117-590-2

Жизнь любого человека состоит из взлетов и падений. В отношениях, в бизнесе, в карьере мы то оказываемся на вершине, то попадаем в яму, увязая в череде неудач, терзаемые отчаянием, тревогами и страхами за свое будущее. Эта книга о том, как выбраться из трясины жизненных неурядиц, обрести уверенность в себе, в своих силах и вновь выйти на дорогу, ведущую к успеху. Из реальных историй автор выводит основные принципы, способные помочь любому человеку выбрать себя и не рассыпаться на десятки маленьких «каких-же-я-неудачников».

УДК 159.923.2

ББК 88.352

*Все права защищены.
Никакая часть данной книги
не может быть воспроизведена в какой
бы то ни было форме без письменного
разрешения владельцев авторских прав.*

ISBN 978-5-00117-590-2

© James Altucher, 2014

© Перевод на русский язык, издание
на русском языке, оформление.

ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2018

Содержание

У меня к вам деловое предложение	10
Предисловие	12
Я выбрал себя. Начало	14
Экономика в эру «выбора себя»	20
Временно — это навсегда	33
И все засмеялись	40
Кто контролирует вашу жизнь?	47
Как выбрать себя	52
Мини-практика на каждый день, или	
Почему столько людей хотят умереть	64
А если у меня в жизни кризис?	72
Выберите себя для жизни	76
Как обрести цель в жизни	83
Как исчезнуть так, чтобы вас не нашли	90
Просто сделайте это	100
А конкретно: что делать?	118
Миллиардер с нуля	134
Как стать мастером продаж	142
Как стать генератором идей	150

Десять стартовых идей	162
Обойдемся без убеждений	172
Как открыть в себе гормон Бога	179
Семь привычек заурядных, но успешных людей	187
Как перестать глупеть	196
Честность — это выгодно	203
Выбрать себя никогда не рано: девять уроков от Алекса Дэя	214
Таинственное дело о сексуальном имидже	224
Чему меня научил Супермен	229
Ганди выбрал себя и освободил целую страну	234
Чему я научился у Вуди Аллена	238
Профессионализм и последний концерт The Beatles	248
Что делать, когда вам отказали	252
Как пережить неудачу	260
Как покорить мир	264
 Об авторе	 268

Я выбираю себя!

У меня к вам деловое предложение

Я не ставлю себе целью заработать на этой книге — ни единого цента. Идеи, которые я в ней изложил, уже обогатили меня, и не только буквально. Больше всего мне бы хотелось, чтобы мою книгу прочли и поняли как можно больше людей, пусть даже это обернется для меня финансовым риском.

И вот что я хочу сделать, чтобы донести до вас свою мысль.

Я знаю, что никто не ценит товары — книги в том числе, — которые раздают бесплатно. И этого я делать не буду. Это не очередная бесполезная книжка из разряда популярной психологии, которая хорошо смотрится на полке, и только. Либо вы читаете книгу и пользуетесь прочитанным на практике, либо не стоит и браться за нее. Поэтому сначала вам все-таки нужно ее купить. Но: если вы мне докажете, что действительно прочитали книгу, я верну вам деньги. Так что для вас это беспроигрышное вложение.

Как доказать, что вы прочли книгу? Вот как: в течение трех месяцев с официальной даты выхода книги сделайте две вещи:

1. Пошлите чек из магазина на почту IReadChooseYourself@gmail.com. Печатная, электронная и аудиокнига стоят по-разному, мне нужно знать, какую сумму вы заплатили.

2. Приложите к чеку:

- либо ссылку на ваш честный отзыв о книге на Amazon, Goodreads или в вашем блоге;
- либо вашу фотографию, где вы читаете книгу;
- либо комментарии или вопросы, по которым я пойму, что вы читали книгу.

Если придумаете другой вариант, тоже хорошо. Главное, докажите, что вы прочитали книгу, и я верну вам деньги. Или, если хотите, пожертвую их на благотворительность. Я буду перечислять деньги организации WomenForWomen International.

Я человек слова. Если каждый, кто купил эту книгу, воспользуется моим предложением, я не заработаю на ней ничего. Но все равно буду рад, потому что это означает, что мои слова услышаны и что они помогли вам, моим читателям.

Мне они точно помогли. Эта книга мне помогла. Я выбрал себя.

Предисловие

В университете я изучал информатику. Потом заинтересовался импровизационной комедией. А в итоге каким-то образом стал директором Twitter. Мы живем в мире, где на дороге, вымощенной желтым кирпичом, полным-полно развилок, с которых начинаются невероятные путешествия.

И все труднее угадать, куда эти путешествия приведут.

Закончилась эра огромных корпораций, которые заботились о нас с первого до последнего дня нашей жизни. И это замечательно. Это значит, что мы можем сами выбирать, как нам жить. Мы совершаем этот выбор, когда делаем лучшее, на что способны в данный момент. Прямо сейчас. Проявляя смелость в этот момент. Прямо сейчас. Другого момента не будет. Twitter — это разговор всего мира прямо сейчас, в этот момент. Это мгновенная импровизация в планетном масштабе. Да, это часто комедия. И часто она о том, как люди по-новому начинают видеть себя и по-новому воспринимать свою жизнь.

Что мне нравится в Джеймсе и его книге, так это то, что сразу понятно: он все эти взлеты и падения испытал на себе. Он выбрал собственный путь к успеху, не зная, что его ждет. А что с ним будет дальше — ну, надеюсь, он не окажется на дне. Но кто знает!

Главное — это проявить смелость прямо сейчас. Джеймс говорит читателю: выбери себя. И объясняет, как это сделать. Выбери себя прямо сейчас.

Сделав это, вы вряд ли будете думать о том, что изменяете мир, — вы даже не заметите, что на самом деле его изменяете. Но вот что точно: если вы не примете для себя смелое решение, никто этого за вас не сделает.

Нет единственно верного пути. Есть множество путей. И каждый путь начинается с этого момента. Выбрали ли вы себя на этот момент? Способны ли проявить смелость? Если так, тогда все пути приведут к счастливому финалу. Прямо сейчас.

#chooseyourself

Дик Костоло,

CEO Twitter

Я выбрал себя. Начало

Я должен был умереть. Рынок рухнул. Интернет рухнул. Никто не брал трубку, когда я звонил. У меня не осталось друзей. Либо у меня случился бы сердечный приступ, либо я просто покончил бы с собой. Я застраховал свою жизнь на четыре миллиона долларов. Я хотел обеспечить детям достойное будущее. Я решил, что смогу это сделать, только сведя счеты с собственной жизнью. Мои траты вышли из-под контроля. Сначала я разбогател и ударился во все тяжкие, как рок-звезда. Потом в одночасье потерял все, и мой банковский счет оказался на нуле в самый тяжелый за последние лет двадцать период в экономике. Я сейчас рассказываю про 2002 год, но с тем же успехом мог бы назвать и 2008-й, когда потерял дом, семью, друзей, деньги, работу...

Мучительное низвержение началось в 1998 году: я продал свою компанию как раз тогда, когда пузырь доткомов начал раздуваться. Я думал, что поступил по-умному: успел вывести деньги, пока была такая возможность. А потом стал совершать ошибку за ошибкой. Я купил дом, который не мог содержать. Обзавелся дорогостоящими привычками, на которые не хватало денег. Я делал неудачные ставки, расточительствовал, раздавал и одалживал деньги всем подряд. Сотни тысяч долларов. Потом миллионы.

Я открыл новую компанию. Вложил в нее несколько миллионов. Мне казалось, так я куплю себе любовь окружающих — ведь никто меня не полюбит, если у меня не будет огромного состояния. Я оказался неправ.

Я лишился дома. Лишился всех денег. Лишился остатков самоуважения. Лишился друзей. Я не представлял, как мне быть. Все мои попытки остаться на плаву и вырваться к успеху потерпели крах.

Я смотрел на своих дочек и плакал, потому что чувствовал, что разрушил их жизнь. Я был не просто неудачником или плохим бизнесменом, я оказался еще и плохим отцом. У меня не было денег даже на то, чтобы ежемесячно платить кредит за крышу у них над головой.

Я официально потерпел крах. У меня не осталось ничего. Ноль. Точнее, меньше чем ноль, потому что у меня были долги. Миллионные долги.

К 2002 году на моем счету не осталось ни цента. Я думал, что остаться без денег — худшее в моей жизни. Хуже смерти. Я ошибался.

В конце 2002 года у меня был разговор с родителями. Я был зол и подавлен. Мы стали ругаться. Из-за чего — уже неважно.

Я бросил трубку и больше им не звонил.

Отец несколько месяцев пытался со мной связаться. Я начал понемногу приходить в себя: писал, выступал по телевизору. Отец меня поздравил. В последний раз он меня поздравил примерно через полгода после нашего последнего разговора.

Я не ответил ему.

Через неделю у него случился инсульт. Больше он уже не заговорил. Отец умер, а мы не обменялись и словом.

Я по-прежнему был нищ, голоден, жалок и подавлен. Я жил в постоянной панике. Никто мне не помогал. Никто не давал нового шанса. Никто не давал возможности проявить свои таланты. Я знал, что надо что-то делать, шевелиться, бороться, но весь мир стоял вверх тормашками, и я не знал, как все исправить. Как все вернуть в норму.

2008 год оказался ничуть не лучше 2002-го. Я ухитрился снова встать на ноги. Успел создать и продать еще одну компанию. Заработал много денег — и бессмысленно их растратил. Снова. Только на этот раз я еще и разводился, потерял еще больше друзей, умудрился разорить сразу две свои компании и совершенно не представлял, как буду выбираться из тупика, в который сам себя загнал.

И такое со мной случалось не один раз. И не два. А много раз. Восемнадцать из двадцати компаний, которые я создал за последние два десятка лет, обанкротились. Я пять или шесть раз менял сферу деятельности: от программного обеспечения до финансов и СМИ. Я написал десять книг. Я множество раз терял работу. Я был раздавлен, повержен, думал о самоубийстве, мучился отчаянием, тревогами и депрессией. И каждый раз мне приходилось заново переосмыслить себя, свои цели и свою работу. В большинстве случаев я не понимал, какие именно ошибки повторяю раз за разом и на какие грабли наступаю снова. Достигнув успеха, я неизбежно скатывался в свои вредные привычки и растрачивал деньги.

Но в последний раз, в 2008 году, что-то пошло по-другому. Мир менялся. Деньги уходили из системы. Всех увольняли. Казалось, возможности исчезают так же быстро, как и деньги. Теперь крах терпел не я один, а весь мир, и выхода не было.

От этих мыслей у меня все внутри переворачивалось. «Выхода нет. Выхода нет», — повторял я себе. Мне казалось: еще чуть-чуть, и я доведу себя этими словами до могилы. Но умирать было нельзя. У меня же дети. Я должен был встать на ноги. Должен был. Я должен был взяться за себя. Позаботиться о детях. Я должен был раз и навсегда понять, как выбраться из ямы, встать на ноги и стоять твердо. Я должен был по-настоящему понять, как мне превратиться в человека, который добьется не просто успеха, но процветания.

И тут до меня дошло. Тут все изменилось. Я понял, что за меня этого никто не сделает. Процветать, да даже просто выжить, я мог, только если выберу себя. Во всех смыслах. Я обязан был это сделать, потому что ставки были уже слишком высоки.

Мы уже не можем себе позволить полагаться на других и повторять одни и те же ошибки. Волна времени принесла радикальные изменения в нашу жизнь. Мы увидим в следующих главах, что средний класс провалился, рабочие места исчезают, все отрасли переживают трансформацию. Чтобы не отстать от времени, трансформироваться должен каждый.

Это значит, что каждую секунду нужно выбирать себя — только так вы добьетесь успеха. Мне потребовалось оглянуться на свою жизнь и наконец-то понять, как я поступал всякий раз, когда выбирался из ямы, отряхивался, лез на вершину и снова падал. Потому что теперь падать стало некуда. До этого я каждое утро стучал по дереву, в буквальном и в переносном смысле, чтобы не поддаться прежним привычкам. Когда я выбрал себя, суеверие уже не понадобилось — я стал мыслить иначе.

Теперь я каждый день просыпаюсь с чувством благодарности. По-другому мне нельзя. Я должен считать, что мне во многом повезло, — считать в буквальном смысле, пересчитывать все радости, иначе изобилие начнет таять. Я уже видел, как это случается. Я не хочу снова этого видеть.

Некоторые культуры, например буддизм, призывают избавляться от ненужного, умерять свои потребности и желания. Это путь к просветлению. Я придерживаюсь похожей философии, но не считаю, что умеренность в желаниях и изобилие друг друга исключают. Например, если занижить свои ожидания, их будет нетрудно превзойти.

К тому же — хоть мне и неприятно об этом говорить — сначала нужно на что-то жить. А жизнь все дорожает. И все труднее находить возможности достойно заработать. Одно дело познать «Великую Тайну» или совершать еще какие-нибудь жизнеутверждающие деяния, о которых вы читали в пособиях по самосовершенствованию, и приносить в свою жизнь позитив, но совсем другое — создавать для себя реальные возможности.

От чтения книги эти возможности у вас не появятся. Ради них надо каждую секунду каждого дня прилагать усилия. Это привычка — это практика, в которой забота о здоровье увязывается с инструментами финансовых отношений и с пониманием на макроуровне того экономического кошмара, в котором нам приходится жить.

Четыре года назад я начал писать об этой практике и о том, как возвращался с того света. И пока я писал, моя жизнь изменилась к лучшему как по волшебству. Это даже больше, чем волшебство, потому что о таком я и мечтать не смел.

Я заработал миллионы на разных предприятиях и вложениях (и не потерял и не растратил их), я встретил любовь всей своей жизни и женился на ней, я вернулся в форму, и каждый день я просыпаюсь и делаю именно то, что хочу делать. И результат я вижу не только в своей жизни, но и в жизни множества моих читателей, которые успешно применили те же принципы, что и я.

Вот о чем я рассказываю в этой книге. Я выбрал себя. И вы тоже это сделаете.

Экономика в эру «выбора себя»

Последние пять тысячелетий большинство людей живет практически в рабстве у привилегированного меньшинства, которое умеет с помощью насилия, религии, коммуникаций, долгов и классовой борьбы, вместе взятых, подчинять своей воле большую группу людей.

Печатный станок Гутенберга пробил первую брешь в стене этой темницы. Благодаря печатной книге люди начали понемногу выбираться из своих камер-одиночек — идеи теперь распространялись на большие расстояния и взаимодействовали. Результатом этого процесса стал сначала Ренессанс, затем протестантская Реформация, и наконец научных открытий накопилось достаточно, чтобы дать толчок промышленной революции.

Но эра выбора себя напрямую выросла из Второй мировой войны. И начало этой эре положили, в общем-то, женщины.

Во Вторую мировую 16 миллионов американцев покинули США и отправились убивать людей на других континентах. А тем временам кому-то нужно было работать на фабриках и в конторах, чтобы страна продолжала функционировать. И за это взялись женщины.

Когда мужчины вернулись, женщины справедливо решили, что больше не хотят сидеть по домам. Они хотели

работать, приносить пользу обществу и зарабатывать деньги. Мало того что зарабатывать деньги оказалось интересно, это еще и давало женщинам независимость.

Вот так на фоне бурно растущей послевоенной экономики США вдруг стало нормой, что в семье работает не один супруг, а оба.

Впервые за три десятка лет у американцев появились деньги. Много денег. И американская индустриализация с триумфом шагала по миру. Вскоре США уже контролировали мировую экономику. Глобальные конгломераты поднялись из пепла почти разорившихся компаний, которые едва пережили Великую депрессию.

Впервые за десятилетия американцы не боялись остаться без работы. Рабочих мест было предостаточно, как и готовых трудиться мужчин и женщин. С появлением двух кормильцев доход каждой семьи вырос.

И что же люди делали с деньгами? Покупали так называемую американскую мечту. Мечту, о которой основатели Соединенных Штатов даже не задумывались, и тем не менее она настолько укоренилась в культуре с 1950-х годов, что критиковать ее для американца почти так же немисливо, как конституцию.

Что же представляла собой американская мечта?

Она начиналась с домика, обнесенного аккуратным белым заборчиком. Уже не было необходимости жить в городе, ютиться в квартирке и слушать соседей сверху, снизу и со всех сторон. Дедушки и бабушки многих нынешних американцев росли в многоквартирных домах, где белье сушили на общих веревках, все дети играли у пожарного гидранта прямо перед домом, и каждый шорох было слышно на три этажа вверх и вниз. Запах канализации и вечная борьба

с клопами были привычной частью жизни для десятков миллионов иммигрантов. Так жили мои родители. Может быть, и ваши тоже.

Но положение изменилось. Теперь они могли перебраться в пригород с просторными улицами, бассейнами и ярко освещенными торговыми центрами. А при каждом доме там был двор — СОБСТВЕННЫЙ! Дальше они купили машину, чтобы ездить на работу по грандиозным четырехполосным шоссе. Потом вторую — чтобы на ней путешествовать летом всей семьей.

А дальше случилось чудо! Появился телевизор — как раз чтобы коротать тихие (теперь) вечера. А потом цветной телевизор! А если у вас после всех этих приобретений еще оставались деньги, вы посылали детей учиться в колледжи и университеты, выставлявшие по всей стране как грибы: пусть обеспечат себе еще более престижную работу, еще больше зарабатывают и покупают действительно огромные дома.

Может быть, вы думаете, я употребляю слова «американская мечта», потому что это популярное выражение, под которым часто понимают такой вот образ дома с заборчиком?

Эх, если бы.

На самом деле «американскую мечту» нарисовали в рекламной кампании ипотечного агентства Funny May, чтобы убедить американцев снова расстаться с наличными — взять долгосрочный ипотечный кредит. Зачем копить, когда можно купить? Возможно, это лучший слоган за всю историю рекламы. Он моментально внушил всем, что 15-триллионная ипотечная отрасль — путь ко всеобщему счастью. «Американская мечта» быстро подменила тишину и покой пригородов отчаянной погоней за модой.

Всю жизнь нас дуруют рекламные слоганы и владыки Вселенной, которые их создают. Я это говорю не в упрек им. Я их ни в чем не виню. Я вообще никого, кроме себя, ни в чем не виню. Мной ежесекундно манипулируют, меня запугивают и подавляют — но только потому, что я это позволяю. Они просто делают свою работу. Но все-таки... Все-таки они манипуляторы. И теперь надо учиться отличать глупое от мудрого и самим строить свою жизнь.

Я слышал такую поговорку: «Ученому человеку надо все больше и больше. А мудрому — все меньше и меньше».

Все были ученые. Все хотели, чтобы в семье были две машины, а не одна. И дом побольше. И все дети с высшим образованием. И телевизор пошире. Но как же найти на все это деньги? Двух зарплат уже не хватало!

Шестидесятые раскопчегарили двигатель богатства — начался бум на фондовом рынке. А потом явился новый рекламный слоган. Строим «великое общество»! Когда фондовый рынок перестал расти, семидесятые ответили на это огромной инфляцией, чтобы доходы продолжали увеличиваться. В 1976 году массовой культуре подарили фразу «Не отставать от Джонсов» — это о том, что мы никогда не будем удовлетворены тем, что имеем. Сколько бы материальных благ мы ни приобретали, у неведомых Джонсов всегда будет больше. А значит, и нам надо приобретать больше.

В восьмидесятые случился новый бум фондового рынка. А когда он пошел на спад, уже бум мусорных облигаций позаботился о том, чтобы поток наличных в Америке не иссякал. Девяностые принесли нам «дивиденды мира» от крушения Восточного блока и интернет-бум. Даже когда обрушились азиатские рынки, Алан Гринспен, председатель Федерального

резерва, продолжал поддерживать накал, искусственно вливая деньги в систему: для того чтобы отсрочить возможную «азиатскую эпидемию», а еще из опасений, что «проблема-2000» обрушит все.

Праздник должен был продолжаться! Несмотря на то что медианный заработок трудоустроенных мужчин снижался с 1970 года и даже не собирался расти. Не верите? Вот вам график.

Медианный годовой заработок, долл. США по курсу 2009 года



Примечание. В исследовании участвовали мужчины в возрасте 25–64 лет. Показатели приведены с поправкой на инфляцию (по индексу потребительских цен).

Источник: «The Problem With Men: A Look at Long-Term Employment Trends», The Hamilton Project, December 2010. (<https://www.brookings.edu/blog/jobs/2010/12/03/the-problem-with-men-a-look-at-long-term-employment-trends/>)

Пусть экономисты со всего света придумывают, как объяснить этот график, а я скажу только, что тенденция к снижению была неизбежна. Дальше мы подробно поговорим о ее причинах: в их числе рост производительности труда, глобализация, технологические инновации и тот факт, что руководство вас просто презирает.

Да-да, презирает. Вы создаете все больше и больше ценностей. Вам платят все меньше и меньше. По мне, так это презрение. Причем это не только ваш начальник — он тоже просто пытается выжить. Это и его начальник, и начальник начальника — вся пищевая цепочка. А кто на вершине этой цепочки? Этого мы никогда не узнаем. Seriously, мы с вами никогда не узнаем, кто в конечном счете выигрывает. Я отнюдь не рекламирую собственную теорию заговора — это просто факт.

Потом обрушился рынок интернет-компаний. Но вместо того чтобы подпереть основы американской экономики, Алан Гринспен продолжал, выражаясь фигурально, давить на газ Федерального резерва, причем со всей силы — печатал деньги, которые полились в систему жилищного строительства. Цены на жилье во многих регионах страны выросли втрое — искусственное благосостояние, которое до максимума увеличило капитал США.

Конечно, попутно выросли и потребительские расходы — благодаря банкам. Они разрешили оформлять кредитные карты под залог рыночной стоимости жилья (взятого в ипотеку). Можете себе представить? Каждый отпуск, за который вы рассчитывались кредиткой, вам гарантировали тонкие стены дома, отделяющие ваших детей от жизни на улице. А дом разваливался у вас на глазах — в точности как ваша жизнь, — потому что у вас не было

денег на ремонт, а их не было, потому что ДЕТКА, МЫ ЕДЕМ В ВЕГАС!

Суммарный долг по кредитным картам вырос с 700 миллиардов долларов в 2005 году до 2,5 триллиона в 2007-м. За какие-то два года. Теперь у каждого есть телевизоры диагональю во всю стену, два дома, самая модная кухонная мебель, яхта, две машины (экологичных моделей, чтобы смягчить вину за оголтелое потребление) и привычка ужинать в ресторане два-три раза в неделю.

Кстати, когда я говорю «у каждого», я на самом деле имею в виду «у меня». Не знаю, как там у других, зато могу рассказать о своем опыте. И всей его непроглядной глубине.

Я создал не одну компанию, заработал и потерял не один миллион, и не раз мне казалось: наконец-то «я это сделал». Но потом я себя начал спрашивать, а что же это за «это»? Что я такого по-настоящему «сделал»? Я даже думать об этом не могу. Сразу появляется какой-то нервный зуд, руки трясутся, заикаюсь, а все потому что...

А-а-а-а!

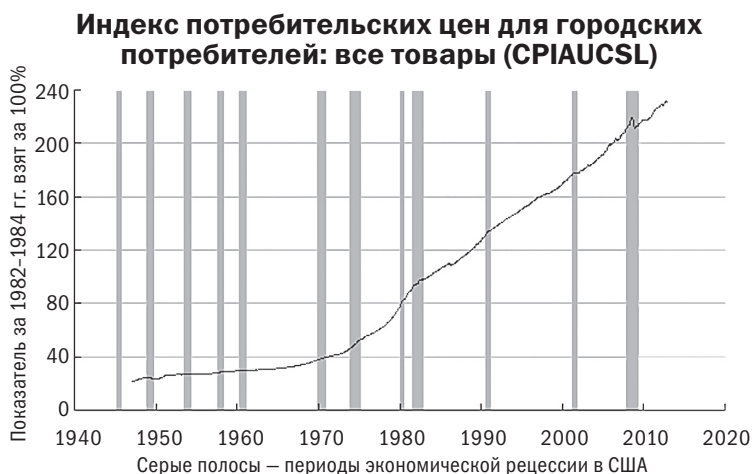
2008 год.

Все смыло волной. Все остались без штанов. Известно, что случилось: все рухнуло. Раньше в периоды резкого экономического роста и спада технический прогресс амортизировал удар по американскому среднему классу. Но этому пришел конец. В перспективе уже не видно никакого прорыва, на который можно было бы рассчитывать. Талантливые студенты из Китая, Индии и других стран уже не стремятся в Америку. А те, кто приезжает учиться в США, возвращаются домой — вместо того чтобы открывать свое дело, создавать рабочие места и зарабатывать деньги в Кремниевой долине. А из американских компаний и предпринимателей получают большую

прибыль только те, кто делает инвестиции в других странах, где технологические инновации обходятся дешевле.

Оставалось только правительство, которое стало наращивать государственный долг. Оно не только спасло все до одного банки, но и начало выплачивать им проценты по активам, искусственным образом поддерживая функционирование всей финансовой системы. Попробую объяснить, что это значит в более широком контексте.

Цены всегда склонны расти. По одной простой причине: дефляция куда страшнее инфляции. В обстановке дефляции никто ничего не хочет покупать: а зачем тратить деньги сегодня, когда завтра та же покупка обойдется дешевле? Поэтому государство всегда принимает такие меры, которые способствуют инфляции. А она, в свою очередь, поддерживает тенденцию к снижению медианного дохода, о которой мы говорили выше. Все еще не верите? Вот вам доказательство:

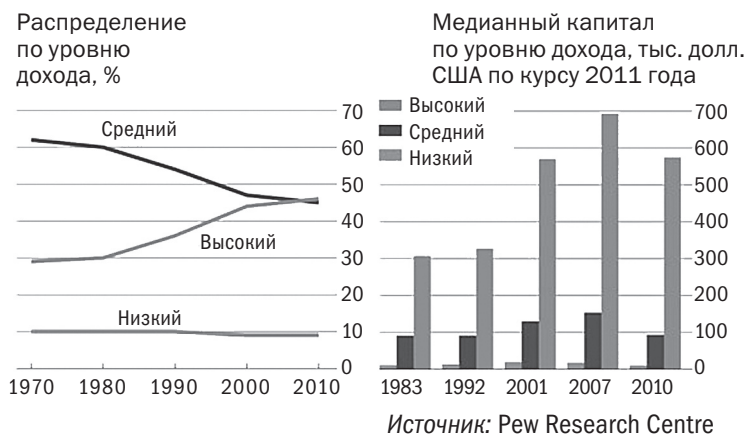


Данные на 2013 год; график создан на основе базы данных FRED исследовательского отделения Федерального банка Сент-Луиса (research.stlouisfed.org)

Источник: Министерство труда США, бюро трудовой статистики

Инфляция с 1940 года (по данным Федерального резервного банка США)

Обратите внимание на скачок и маленькую ямку в 2008–2009 годах. Наблюдалась незначительная дефляция. К чему она привела? К самому глубокому экономическому кризису со времени Великой депрессии, двузначному проценту безработицы и обеднению среднего класса на фоне обогащения высшего.



Кстати, вы задумывались когда-нибудь, почему падение фондового рынка прекратилось? Почему он вообще снова начал расти в марте 2009 года, а сейчас, когда я пишу эти строки, достиг рекордных высот?

Все очень просто. Заявляю без ложной скромности: спас фондовый рынок США лично я.

В начале марта 2009 года я переехал на Уолл-стрит. Если конкретно, то в здание на углу Брод-стрит и Уолл-стрит, где раньше располагался банк JP Morgan. Возможно, вы знаете из истории, что в этом здании произошел первый крупный теракт в США. 1 сентября 1920 года итальянские анархисты

взорвали там бомбу; 38 человек погибли, 143 серьезно пострадали. (Спасибо, Википедия. Спасибо, интернет. Теперь мне хватит цифр на всю жизнь. Мой дом, теракт, 38 погибших.)

Примерно через 89 лет — в самое неудачное время — кто-то решил переделать здание под жилье. В нем был кегельбан. Баскетбольная площадка. Бассейн. Спортзал. Но найти жильцов оказалось невозможно. Это был дом-призрак. НИКТО не хотел жить на Уолл-стрит. Те, кто каждый день ходит на работу на Нью-Йоркскую фондовую биржу, — самые унылые и депрессивные люди на свете; с какой стати им еще и жить с ней рядом? Это была черная дыра капитализма.

Так что, естественно, я туда переехал. Прямо за окном — знаменитая Нью-Йоркская фондовая биржа; посмотришь направо — Федерал-холл, где Джордж Вашингтон приносил присягу как первый президент США. По ночам огромная подсветка в виде американского флага заливала мне яркими красками всю квартиру. Я был в восторге.

Мне нравилось там абсолютно все. Я чувствовал себя частью истории. Как будто начал жизнь с новой страницы. И это было странно, потому что все вокруг катилось в тар-тарары. Индекс S&P 500 достиг двадцатилетнего минимума — мистического показателя в 666 пунктов. Я терял деньги в таких количествах, о которых раньше не мог и подумать, а параллельно разводился с женой. Однажды я по глупости посмотрел, какой у меня остаток на счете, и в который раз задумался, не прыгнуть ли из окна или лучше поискать какую-нибудь таблетку, которая отшибет все мысли и навсегда избавит от забот.

Потом я потерял работу. Мне никто не звонил. Никто не хотел со мной разговаривать, потому что на рынке я играл на повышение и все считали, что я сошел с ума. Конечно,

помочь мне заработать никто не собирался. Я попытался открыть несколько новых компаний, но у окружающих были свои заботы, а я запустил свое здоровье и запутался в приоритетах (как мы увидим позже, и то и другое жизненно важно для успеха). Я был в такой же депрессии, как и окружающие, а они так же подавлены, как и все остальные.

И проблема была не только в падении фондового рынка. Это слабое оправдание. Человечество двести тысяч лет про существовало не для того, чтобы погибнуть от крохотного зубчика на графике капитализма.

У всех было тяжелое десятилетие. Все переживали пост-социальный травматический стресс. И прежде всего нужно было это признать. Пузырь доткомов. Одиннадцатое сентября. Невиданная коррупция на корпоративном уровне. Ипотечный пузырь. Финансовый кризис. Спасение несостоятельных банков. Афера Мейдоффа*. И так далее. Удар за ударом. Обществом — нами — овладел страх. Мы стали бояться хоть что-то сделать.

И я сделал единственное, что мог: одним утром в начале марта встал пораньше и сходил в магазин за мешком конфет — маленьких таких шоколадок Hershey's, какие обычно покупают, чтобы угощать детей на Хеллоуин. Часов в восемь утра я уже стоял у дверей Нью-Йоркской фондовой биржи и угощал всех, кто входил. Люди брели туда как зомби, уставившись на свои ботинки, но каждый — каждый! — останавливался, смотрел на меня, брал конфету и улыбался в ответ.

* Бернард Мейдофф — американский бизнесмен, бывший председатель совета директоров фондовой биржи NASDAQ. В 1960 году основал на Уолл-стрит компанию Bernard L. Madoff Investment Securities и возглавлял ее до 11 декабря 2008 года, когда был обвинен в создании, возможно, крупнейшей в истории США финансовой пирамиды.
Прим. ред.

Шоколад способствует выработке фенилэтиламина — гормона влюбленности. Так все, кто был на бирже, ненадолго вдруг стали чуть ближе к ощущению влюбленности. А значит, чуть менее подавленными, хотя бы в тот день. Я не призываю все время есть шоколад — это чревато ожирением. Куда полезнее просто влюбиться.

Но у нас был тяжелый месяц, тяжелый год, тяжелое десятилетие — и всем нужно было немного расслабиться. Всем нужно было начать день с шоколадки.

Это было 9 марта, в понедельник. На предыдущей неделе в пятницу индекс S&P к закрытию торгов опустился до тринадцатилетнего минимума (и этот рекорд еще не побит). К концу той недели он вырос почти на 75 пунктов. А к концу месяца — больше чем на 125 пунктов, и с тех пор продолжает расти.

Я не хвастаюсь. Я не пытаюсь рассказать, какой я молодец, что спас мировую экономику. Это не считается хвастовством, когда это правда.

Не спешите обвинять меня в классовой дискриминации или пропаганде коммунизма. Дело не в оптимизме или пессимизме. Финансово успешными сейчас становится больше людей, чем когда бы то ни было, но в то же время перешла двадцатипроцентный рубеж и безработица с «недоработицей» (когда человек трудоустроен, но на такую работу, для которой он сверхквалифицирован, и получает меньше, чем прежде).

А остальным что, вымирать? Нет, конечно. Не все так мрачно. Такова действительность. И на самом деле это неплохо. Мы наблюдаем уход институтов, которые обманывали нас последние сто-двести лет. Создается новая действительность, которой смогут воспользоваться люди, которые применяют

изложенные в этой книге принципы — начнут прокладывать собственный путь.

Человек от природы — первопроходец. Подъем корпоративизма (в отличие от капитализма) поместил людей в офисные загоны, не давая им свободно исследовать мир, изобретать и самовыражаться. Эра выбора себя предлагает новую мораль: не нужно зависеть от тенденций, которые вас душат и подавляют. Стройте собственную платформу, верьте в себя, полагайтесь на себя, а не на заведомо несправедливую систему, и определяйте успех собственными критериями.

Пора вернуться к истокам. Пора оседлать волну, нахлынувшую на берег. А если вы будете ей сопротивляться, то подводное течение — снижение медианного дохода и сокращение среднего класса — утянет вас на дно.

Временно — это навсегда

Я недавно встречался с инвестором, который распоряжается триллионом долларов. Возможно, вам кажется, что триллион долларов — немыслимая сумма. Мне, во всяком случае, так показалось. Но на самом деле в мире куда больше денег, чем принято считать. Есть деньги, которые никогда не выходят на свет, потому что принадлежат семьям, которые веками копят, инвестируют и реинвестируют средства. И этот триллион, о котором я упомянул, принадлежит всего одной семье.

У этого инвестора офис на верхних этажах небоскреба со сплошным остеклением. Он подвел меня к окну, откуда открывается вид на нью-йоркский Сити, и спросил: «Что вы видите?»

Не знаю, подумал я. Ну, здания.

«Пустые офисы! — сказал он. — Взгляните вон туда. Какой-то банк. И ни души». Он указал на другое здание, проведя пальцами по стеклу, как паук, плетущий паутину (если бы паук ее плел пальцами): «А там рекламное агентство, или юридическая фирма, или бухгалтерская. Смотрите, сколько пустых столов. А когда-то там был огромный штат работников. Теперь эти столы пусты, и их никто уже не займет».

Я в тот период пообщался с руководителями нескольких компаний и у каждого прямо спросил: «Вы сократили сотрудников просто потому, что это был удобный повод избавиться от людей, которые перестали быть нужны?»

Ответ был один и тот же, с нервным смешком: «Ну да, пожалуй, именно поэтому!»

А из-за постоянной экономической неопределенности, объяснили они, этих сотрудников уже не возьмут на прежнее место. Недавно я вошел в совет директоров компании, которая занимается подбором временного персонала; ее годовая выручка — 700 миллионов долларов. Годом раньше она составляла 400 миллионов, и этот рост произошел на фоне экономического застоя. Я теперь непосредственно могу наблюдать, какие сектора экономики продолжают нанимать людей в штат, а какие переходят на другие формы сотрудничества.

И вот что я скажу: НИ ОДИН сектор экономики не увеличивает количество штатных сотрудников. Везде либо сокращение и переход на аутсорсинг за пределами страны, либо временный персонал. И речь не только о низкооплачиваемых промышленных рабочих, но и о менеджерах среднего звена, программистах, бухгалтерях, юристах и даже высшем руководстве.

Мой приятель-инвестор был прав.

В действительности компаниям уже не требуется нанимать столько сотрудников, потому что информационные технологии воплотили то, что предсказывала бульварная фантастика тридцатых годов. По сути, людей заменили роботы. (Мечта сбылась! Конец офисному рабству!) Я это предвидел уже давно. Я работал в технологическом отделе телевизионной компании НВО как раз в тот период, когда корпоративная Америка открыла для себя интернет. Мне пришло в голову, что скоро технологические отделы перестанут быть нужны. Прежде всего потому, что не меньше трети программистов в компаниях разрабатывали сетевое программное обеспечение.

Ну, интернет — это один большой готовый сетевой протокол. Значит, этих людей можно будет уволить. Еще треть программистов занималась пользовательскими интерфейсами. Обычный веб-браузер решает весь вопрос интерфейса, так что и эти программисты тоже не нужны.

Это лишь один пример. И так во всех отраслях: информационные технологии уже позволили отказаться не только от бумаги («безбумажный документооборот»), но и от людей. Компаниям просто не требуется столько сотрудников, сколько раньше, чтобы поддерживать производительность на том же уровне. Мы движемся в сторону общества без штатных работников. Это будущее. Оно еще не настало, но настанет. И в этом нет ничего страшного.

Уже сейчас небывалое количество молодых компаний находит финансирование, клиентов и отбирает долю рынка у корпоративных гигантов, которые слишком долго почивали на лаврах. Но дело не только в деньгах. Это было бы скучно. И не только в предпринимательском таланте. Я предприниматель, автор и инвестор. Не каждый может быть предпринимателем. И не каждый хочет.

Дело в том, что на новом этапе истории искусство, наука, бизнес и предпринимательский дух объединяются внутренне и внешне ради того, чтобы обрести истинное богатство. На этом этапе идеи важнее, чем люди, и каждый, чтобы стать счастливым, должен будет выбрать себя, как это сделал я. А чтобы воплотить этот выбор, каждому нужно будет выстроить внутренний фундамент, заложить цельную основу — а она уже обеспечит все остальное, будь то бизнес, творчество, здоровье или успех.

Вот вам пример: писатель Такер Макс, изобретатель жанра *fratire* — что-то вроде «сатиры студенческих братств».

Его первые два бестселлера, *I Hope They Serve Beer in Hell* и *Assholes Finish First* («Надеюсь, в аду тоже есть пиво» и «М*даки финишируют первыми»), разошлись миллионными тиражами.

Но это его не устроило. Слишком много дохода у него откусывала издательская отрасль. Издатели мотивировали это так: они берут на себя распространение, редактуру, маркетинг, рекламу и выдают ему аванс. Такер сообразил, что благодаря современным технологиям ему все это уже не нужно. Редактирование, маркетинг и рекламу он может оплатить сам, и это выйдет гораздо дешевле, каналы распространения ему доступны те же самые, что и издательству. А поскольку предыдущие его книги пользовались успехом, аванс ему не понадобился.

И Такер открыл собственное издательство, фактически ради того, чтобы напечатать свою следующую книгу.

Она называлась *Hilarity Ensues* («Дальше будет смешно»), и Такер получил 80 процентов от прибыли, а не 15, которые обычно оставляет автору издательство. Он выбрал себя и после всех затрат заработал втрое больше.

Это сейчас происходит во всех отраслях. Музыкальная индустрия трансформировалась. Исполнители заявляют о себе на YouTube и могут обойтись вовсе без лейблов, продавая музыку напрямую через iTunes. Позже мы рассмотрим пример с музыкантом Алексом Дзем.

Писатели, как Такер Макс, могут обойтись без пятисотлетней издательской отрасли, воспользоваться информационными технологиями и получить в три раза больше денег. Стартапы в области IT появляются в десять раз быстрее, чем в конце 1990-х. И молниеносно окупаются и наращивают прибыль.

Теперь уже не нужно ждать, пока корпоративные боги, университеты, средства массовой информации или инвесторы снизойдут до вас с облаков и одарят успехом. Во всех без исключения отраслях посредники исчезают; картина занятости от этого резко меняется, зато растет производительность и появляется больше возможностей обратить уникальную идею в деньги. Каждый может добиться успеха, создав идею, воплотив ее и выбрав себя.

Первый шаг — это выработать такую внутреннюю позицию, которая, собственно говоря, позволит вам выбрать себя. Успех сам по себе не принесет счастья, потому что невозможно его строить на нездоровом основании. Если вы физически нездоровы, если вас тянут вниз люди с негативным мышлением, если вы не поддерживаете в форме свой «мускул генерации идей», если у вас не выработано глубокое внутреннее ощущение благодарности и принятия, в новую эру «выбора себя» у вас будет меньше шансов преуспеть.

«Погодите, — можете подумать вы. — Такер Макс написал книжку под названием “М*даки финишируют первыми” про всех женщин, с которыми у него был секс. Разве мог такой человек прорабатывать все эти сферы своей жизни?»

Однажды меня задело, что некая известная дама-эксперт обругала в Twitter мою очередную книгу. Я заинтересовался, читала ли она эту книгу, и она сказала: «Нет, мне просто название не понравилось». Тогда я про это написал у себя в блоге.

И вдруг мне пришло письмо от одного фаната моего блога. Он решил, что я сгущаю краски, и он был прав. Вот что он писал:

«Надеюсь, что пост про то, как тебя задевает критика, был иронический. На случай, если это не так, скажу тебе как

успешный писатель успешному писателю: мне твой блог очень нравится. Бывают, конечно, ляпы, и стиль иногда прихрамывает, но он на сто процентов оригинальный и увлекательный, а это невероятная редкость. Сейчас пишут все кто ни попадя, и большей частью эту писанину только отправить в мусорное ведро, а вот твой блог — это дело. У меня в RSS-канале всего десятка два рассылки, и твой блог в их числе. Я даже инвестициями особо не занимаюсь, так что от финансовых советов мне ни жарко ни холодно. Слушай, не бросай писать — забей на всяких тупых куриц и троллей, пусть себе говорят, что хотят. Тебя полно народу читает с удовольствием, просто мы не пишем комментарии — ни плохие, ни хорошие, потому что мы нормальные люди и нам есть чем заняться. Да кем вообще надо быть, чтобы пойти и написать отзыв на Amazon? С моих книг ржет миллион людей — в буквальном смысле миллион, а если почитать отзывы на Amazon, так можно подумать, что я младенцев швыряю с балкона. Это и есть самое отвратительное в интернете и в анонимных отзывах: обычно вылезают только крайности — либо безумные фанаты, либо те, кто плюется ядом. Шли их куда подальше! Ты отличное дело делаешь, и я тебе за это благодарен. Не подумай, что я оголтелый буддист, но единственное, что реально важно в жизни, — это отношения с людьми, которые тебе дороги, и полезные вещи, которые делаешь. А на хейтеров наплюй. Не забивай ими голову, они того не стоят».

И подпись:

Такер Макс

В эту новую эпоху у вас два варианта: вы работаете временно или внештатно, как получится (и это не самый плохой выбор), либо становитесь креативным предпринимателем. Превратите свой труд в ресурс или выберите себя, чтобы

стать творцом, новатором, инвестором, маркетингологом и предпринимателем. «И», а не «или», потому что теперь нужно быть всем этим сразу. Не кем-то одним. Художник должен одновременно быть предпринимателем. Иначе никак. Остались только два эти варианта. Сидение в офисе уже не способно дать ничего нового. Когда оно утрачивает всякую ценность, офисы пустеют. Я сам видел из окна своего приятеля эти пустые этажи небоскребов.

И теперь я наблюдаю этот процесс изо дня в день. Его не остановят ни новые законы, ни печатание денег, ни смена парадигмы. Страница перевернута. Мир уже изменился, и сейчас начал проявляться его новый облик.

На какой стороне окажетесь вы?

И все засмеялись

В двенадцать лет я был в летнем лагере, и мне очень нравилась там одна девочка. Естественно, для таких случаев есть определенные правила. Нельзя просто подойти к девочке и сказать: «Ты мне нравишься». Надо сказать своему другу, он скажет ее подружке, подружка скажет ей, а потом ты узнаешь, что она об этом думает. Итак, я запустил процесс.

И вот на художественном кружке (не помню точно, как это называлось, но у меня все руки, одежда и лицо были вымазаны краской) эта девочка подбежала ко мне и крикнула: «Да я ни за что в жизни не буду с тобой гулять!»

И все остальные ребята засмеялись. «Тихо! Как вы себя ведете!» — попытался успокоить их вожатый, но это, конечно, не помогло.

Я помню, как девочка выбежала из сарая (где еще мог быть художественный кружок в летнем лагере?), помню, что был весь вымазан краской, помню, как пахло в этом сарае, помню, как звучал общий смех. Единственное чувство, которое у меня не впечаталось тогда в память навсегда, — это вкус. И слава богу, а то меня бы сейчас наверняка вырвало.

Меня отвергли.

Помню, я подумал: она ведь говорила только про «гулять», а можно же и не гулять. Она ведь не сказала, что не будет ни за что в жизни со мной разговаривать, значит, не настолько я ей противен.

Отказ и страх отказа — вот самое главное препятствие к тому, чтобы выбрать себя. Рассказов о том, как нам отказали, у каждого наберется на целую книгу. Нас отвергают любимые, друзья, семья, государство, корпоративный мир, инвесторы, партнеры, работодатели, издатели и так далее.

Упражнение. Вспомните десять случаев, когда вас отвергли. Вас не взяли на работу? Отказались печатать ваш роман? Девушка или парень не ответили взаимностью? А теперь вот что. Сможете вы вспомнить сто таких случаев? У меня, пожалуй, целая тысяча наберется.

Но что если вы даже не пытаетесь ничего сделать? Что если вы боитесь попытаться — потому что боитесь отказа?

Я это прекрасно понимаю. Меня отвергали столько раз, что все и не вспомнить; временами казалось, что дальше уже некуда. Когда вы день за днем проявляете себя, это вызывает неизбежную (и не всегда заслуженную) реакцию: вам пишут гневные письма, вам не дают воспользоваться возможностями (хотя всегда остаются другие), кто-то вас не понимает, кто-то на вас обижается, кто-то сердится, кто-то не ценит того, что вы для них делаете.

Тех, кто вас отверг, не за что ненавидеть. Незачем давать им такую власть над собой. И в то же время не за что боготворить тех, кто вами восхищается. Каждый человек действует в своих интересах.

Поэтому вам нужно выстроить дом, в котором вы будете вести свою жизнь. И прежде всего заложить для него прочный фундамент: физическое, эмоциональное, ментальное и душевное здоровье.

Нет, я не о том, что «будьте добрее, и все у вас получится», — такие советы ищите в книжках по эзотерике и самосовершенствованию. Моя книга — о том, как достичь успеха именно в *вашем* понимании, и я рассказываю, из чего его строить. В словосочетании «финансовая свобода» есть не только финансы, но и свобода — свобода открывать для себя все хорошее, что нас окружает. Свобода помочь самим себе, чтобы затем помогать другим. Свобода жить той жизнью, которую мы выбрали для себя, — а не необходимость жить такой жизнью, какую выбрали за нас.

Эта книга поможет вам выстроить дом, где поселится ваша свобода. Но помните, что этот дом — не в прошлом. Его невозможно возвести там, где вы сейчас находитесь. Для этого нужно отправиться в путь.

Человечество всегда стремилось к неизведанному. Это миф, будто бы цивилизация сейчас развилась до такого уровня, что нам во всем гарантирована безопасность. По-настоящему безопасно только одно — пытаться снова и снова. Рисковать, терпеть неудачи, пробовать опять, бороться, мечтать. Без неудач нет открытий, нет страсти, нет магии в жизни.

Наша реакция на отказ зависит от суммы факторов. Дело не только в ментальном здоровье, или психологическом, или эмоциональном. Говорят, что время лечит все раны. И это правда. Но мы до некоторой степени можем контролировать, сколько времени на это потребуется. Кто-то исцеляется быстрее, кто-то медленнее, и это зависит от факторов, которым мы позволяем на себя воздействовать.

Мы много раз в течение книги будем обсуждать эти факторы, когда я буду подробно рассказывать о Практике на каждый день (возможно, она вам известна по другим

моим книгам) и когда мы будем разбирать примеры многих других людей, которые выбрали себя. Не потому, что хотели, но зачастую потому, что были вынуждены.

Главное — это заложить фундамент. А затем совершить позитивное действие — выбрать себя.

Доказано, что у людей, испытывающих повышенную социальную тревожность в связи со страхом отказа, снижен уровень гормона окситоцина. Он обусловлен генетически, как и уровень других гормонов, которые определяют нашу реакцию на различные внешние стимулы — от социальной тревожности и денег до счастья и потери.

Но уровень окситоцина можно повысить — на него влияет то, чем мы питаемся, как упражняем разум, какие отношения выстраиваем с окружающими, а выработка этого гормона, в свою очередь, отчасти обуславливает нашу способность принимать и хорошие, и плохие события в жизни с благодарностью.

Суть в том, что не химические соединения управляют нашей жизнью. Наоборот. Но чтобы жить полной жизнью, необходимо здоровое тело, здоровый ум, социальное взаимодействие, развитая «мышца фантазии» и понимание на самом глубоком уровне, что над какими-то вещами мы просто не властны. Например, я никого бы не заставил дать мне миллион долларов в 2002 году, как не смог бы заставить ту девочку из летнего лагеря полюбить меня.

А заикливаться на том, на что мы не можем повлиять, бесполезно. Так мы сами себя выводим из игры, когда должны сделать другой выбор — оставаться в игре.

Психолог может посоветовать: проанализируйте свое прошлое, найдите в нем источник негативной установки, которая сейчас влияет на вашу жизнь. Может быть, вам

в детстве или в юности родители в чем-то отказали, и с тех пор вы болезненно воспринимаете любой отказ.

Это не поможет. От размышлений о негативе позитивные результаты вдруг не появятся — вы только станете мыслить еще более негативно. Нельзя приобрести счастье, расплачиваясь за него несчастьем. То, что всего надо добиваться потом и кровью, выдумали люди, которые хотят, чтобы мы работали на них за гроши.

Нужно накапливать базу позитива на физическом, эмоциональном, ментальном и духовном уровне. И когда все эти четыре «тела» будут действовать в гармонии, открывайтесь миру. Вот как вы закладываете фундамент для дома, в котором захочется жить.

Кто-то говорит, что неудачи закаляют. По-моему, это бред. Может быть, неудача делает вас чуть сильнее и вы не сдаетесь на пути к цели. Но от этого не становится менее больно. Я не люблю терпеть поражение. В жанре популярной психологии есть книги, прямо-таки упивающиеся негативом, с заглавиями в духе «Как превратить неудачи в ступени к успеху» или «Хватит отговорок». Они всячески превозносят ценность неудач и, по сути, утверждают, что успех — это 90 процентов неудач и 10 процентов упорства.

Так вот, моя книга — не из этих.

Я считаю так.

Нас с раннего детства приучают думать, что мы недостаточно хороши сами по себе. Что нас должен кто-то выбрать, отметить, одобрить, и только это даст нам право... Но на что?

На счастье?

На богатство?

На профессиональное признание?

На существование?

На образование?

На поиск спутника жизни?

Не знаю. И эта неуверенность давит на нас всю жизнь. Когда нас никто не выбирает, нам плохо. А когда нас выбирают, пусть даже дураки, мы радуемся, как та актриса (не помню, кто это был, и искать не буду), которая на церемонии вручения наград восклицала: «Я вам нравлюсь! Я правда вам нравлюсь!»

Может, Голди Хоун? Не помню.

Надо отучаться от этого добровольного заключения. Не изучать и анализировать его. Просто отучаться.

Когда я еду в метро, мне нравится сидеть и всю дорогу читать или думать. А кому не нравится? Какая радость в том, чтобы хвататься за поручни, за которые неизвестно кто держался, толкаться, трястись и чуть не падать при каждой остановке?

Но при чем тут выбор себя?

Знаменитый психолог Стэнли Милгрэм провел очень простой эксперимент. Он отправил десятерых студентов кататься в нью-йоркском метро.

Они подходили ко всем, кто занимал сидячие места — молодым, старым, чернокожим, белокожим, женщинам, мужчинам, беременным и так далее, — и говорили: «Вы не уступите мне место?» Семьдесят процентов пассажиров уступали.

В эксперименте интересны две вещи. Во-первых, что такое огромное число людей соглашалось уступить место — они просто делали то, о чем их попросили.

Во-вторых — насколько студентам неприятно было в нем участвовать. Просить уступить место — это ведь противоречило всему, к чему их приучали с детства. Такой

эксперимент — это, конечно, крайность. Но он показывает, как нам трудно что-то сделать для себя, пока кто-нибудь не даст сначала на это позволение.

Я не говорю, что выбирать себя — значит манипулировать людьми. Я не говорю, что выбрать себя равнозначно тому, чтобы всегда получать желаемое.

Но когда вы понимаете законы новой эры, в которой мы живем, эры выбора себя, у вас появляются уверенность и способности для того, чтобы проявить себя и попросить сам мир предоставить вам место в нем. Без сомнения, вы получите то, о чем просите. Но не потому, что мысли притягивают реальность, не потому, что достаточно визуализировать желаемое, чтобы его обрести. Одними мыслями и фантазиями ничего не добиться — сначала нужно заняться всеми остальными элементами.

Эта книга как раз и расскажет об этих элементах и о том, как с ними обращаться. Наша с вами задача в том, чтобы осознать мифы, которые теперь разрушились, те самые мифы, которые породили многочисленный средний класс, ныне находящийся в упадке, а нас оставили разбираться с последствиями — с эрой выбора себя. Многие сейчас живут словно вслепую. А если вы прозреете, то сумеете ориентироваться в этом новом мире. Вы станете путеводной звездой для всех вокруг и тем самым приведете в действие настоящий закон природы: когда вы делаете жизнь других лучше, ваша тоже непременно становится лучше.

Кто контролирует вашу жизнь?

Лет двадцать назад я понял, что мне надоело добиваться чужого одобрения. Я все время пытался выставить себя с лучшей стороны — чтобы меня выбирали работодатели, издатели, клиенты, партнеры, женщины. В зависимости от ситуации я облачался в новый костюм, новую маску, новый набор лжи, вплоть до политических и религиозных убеждений. «Дэн Куэйл*, пожалуй, лучший вице-президент за всю историю США», — заявил я одной девушке, которая прикурила мне сигарету, хотя я вообще не курю, и подумал, что хуже вице-президента, чем Дэн Куэйл, и придумать невозможно. А когда я в конце свидания попытался ее поцеловать... «Ты меня не интересуешь в этом смысле». Отказ.

У меня в жизни было еще два отказа, из-за которых я стал настолько сам себе мерзок, что решил: «Хватит. Я выбираю себя».

Первый: я проталкивал идею для телешоу под названием «III:am» — «Три часа ночи» — про обратную сторону жизни. «Нормальные» люди живут с семи утра до восьми вечера. Они надевают костюмы и повязывают галстуки, покупают свои

* Джеймс Дэнфорт «Дэн» Куэйл — американский политик, вице-президент США при президенте Джордже Буше — старшем с 1989 по 1993 год. *Прим. ред.*

капучино с соевым молоком, подлизываются к боссу, завтракают, обедают и ужинают, сплетничают, смотрят телевизор, в конце тяжелого дня балуют себя бокальчиком вина и наконец уговаривают себя лечь спать, убаюкав свои тревоги.

Если «нормальные» люди просыпаются в три часа ночи, то обычно потому, что их тревоги проснулись ни свет ни заря. «Джеймс! Надо бы вот о чем потревожиться!» И когда такое происходит, мы дрожим. В три часа ночи мы совершенно ничего не можем поделать со своими сожалениями, тревогами, страхом одиночества, депрессии или нищеты. Эта паранойя пробивается через щели в шторах — через щели в сознании.

Упражнение для тех, кто часто просыпается среди ночи из-за страхов и переживаний: чтобы снова уснуть, считайте не овец, а то, за что вы благодарны миру. Даже негативные обстоятельства: придумайте, почему вы должны быть благодарны за них. Постарайтесь насчитать сотню.

Но как насчет тех, для кого не спать в три часа ночи — норма? Люди, которые в это время всегда на ногах и заняты делом, живут по другому графику, нежели «нормальные». Я стал выходить из дома ночью по вторникам и средам — не по субботам, когда люди развлекаются в клубах и барах, а в те дни, когда без причины в три часа ночи бодрствовать не будешь. И причина обычно ненормальная.

Я встречал отнюдь не только проституток, их клиентов, наркоторговцев и бездомных (хотя они, конечно, встречались мне часто), не говоря уже о транссексуалах и садомазохистах. Я обнаружил целый класс людей, которые не вписывались в общепринятый образ жизни и были вынуждены создавать

собственный. Эта жизнь существует невидимо для большинства, когда в окнах не горит свет, когда 95 процентов людей спят. Это будто особая религия полуночников — религия самодостаточная и гордая тем, что можно находиться в противофазе с большей частью мира и тем не менее жить полной жизнью.

Три года я каждую неделю брал интервью для сайта телекомпании НВО. Все это время я снимал видеоматериалы и в итоге смонтировал пилотный выпуск для НВО. Идея компанию очень заинтересовала, на пилот мне дали денег.

А потом проект завернули.

В НВО была одна руководительница, от мнения которой зависела судьба всего моего проекта. Я не переставал ее бояться и все гадал, что у нее на уме — в каком настроении она будет, когда я представлю новые данные по проекту.

Наконец она вынесла вердикт: «Для такого материала надо показывать, как кто-нибудь голышом убивает свою мать». У нас среди отснятого материала было кое-что в таком духе, но мы не собирались строить на этом всю программу.

Проект отклонили. Оказалось достаточно решения одного человека в плохом настроении. Эта женщина руководила — по-моему, и сейчас руководит — отделами документальных и семейных программ НВО, то есть решает, что смотреть американским детям.

И второй случай. Я пытался продать свою первую компанию. У нас имелся потенциальный покупатель, и других я даже не пробовал искать. Он собирался предложить 300 тысяч долларов. У меня на счету в банке было 500 долларов. Я продавал компанию впервые в жизни. Честно говоря, я вообще не разбирался в бизнесе, но нам все же удалось открыть и наладить собственное дело.

Каждый день я фантазировал о продаже. Я думал: вот обзаведусь небольшим капиталом и позволю себе год не работать — буду писать роман. Или даже два. Или сделаю телешоу. Или просто побездельничаю. Или что-нибудь еще.

У меня сложилось впечатление, что покупатель так же заинтересован в сделке, как я, и потому я считал, что продажа — дело решенное, и не искал другие варианты. Это меня и подвело. Когда вы перестаете стремиться к большему, вы неизбежно увязаете в болоте — и тогда уже чем больше пытаетесь выбраться, тем сильнее увязаете. Не уверен, что метафора получилась удачная, но смысл ясен. Успех приходит, когда вы постоянно расширяете свои границы во всех направлениях — творчески, финансово, духовно и физически. Всегда спрашивайте себя: что можно улучшить? С кем еще можно поговорить? Где еще поискать?

И надо же, после месяцев аудита и переговоров компания, которой я хотел продать свое дело, отказалась от своего намерения. Я во всем винил себя.

Эти две истории случились примерно в одно и то же время — и по одной и той же причине. Оба раза я считал, что залог моего счастья — решение одного-единственного человека, и получалось, что в его власти осчастливить меня или разрушить мою жизнь.

Конечно, оба эти отказа в итоге обернулись успехами; так у меня всегда, и причина не только в упорстве, но еще и в квантовой физике, здоровье, духовности, человечности и многих других факторах, о которых я буду рассказывать дальше.

Но главное, что я вынес для себя из этих двух неудач, — понимание, что НИКОГДА БОЛЬШЕ мои успехи и неудачи не должны зависеть от капризов какого-то одного человека.

Помогло ли мне это понимание?

Да нет, конечно. Это все равно что сказать человеку, сделавшему пластических операций на несколько сотен тысяч долларов, чтобы он немедленно стал выглядеть так, как прежде. Тело уже неспособно на это. Я продолжал льстить. Продолжал терпеть неудачи. Продолжал обманывать свои внутренние потребности.

Я далеко не сразу пришел к той практике, которая действительно меня вывела в эру выбора себя. В книге я хочу рассказать о ней подробнее — надеюсь, вам это сэкономит время и вы не потратите на то, чтобы выбрать себя, столько лет, сколько потратил я.

Исторические причины, о которых мы говорили в предыдущей главе, требуют, чтобы мы научились выбирать себя. Эта наука познается, когда вы находитесь в системе полного оздоровления, которую можно понять, только испытав на себе, и реализовать, только внедрив в свою жизнь. Если вам не нравится то, что я предлагаю, не делайте этого. Но эта практика для меня работает, и всякий раз, когда я оказывался на дне, только она помогала мне снова подняться.

Как бы волна ни била о берег, она никогда не будет такой сильной, как породивший ее океан. Цель в том, чтобы стать океаном — центральной силой нашего существования, которая сворачивает горы, создает все живое, потрясает континенты и вызывает почтение.

Эта книга о том, как стать океаном. О том, как выбрать себя, чтобы стать океаном. И тогда всякое ваше действие станет волной, каждый ваш поступок будет менять мир и делать лучше вашу жизнь и жизнь окружающих вас людей.

А теперь войдем в эру выбора себя.

Как выбрать себя

Я склонен к зависимостям. Я двадцать лет метался из одной зависимости в другую. Не могу даже все перечислить — мне, по правде сказать, неловко. Даже стыдно.

Я хватался за любую зависимость, которая на тот момент доставляла мне удовольствие. Огонь сжигает кислород вокруг себя. Если кислород в помещении закончится, пламя погаснет. Это выгорание. Зависимость действует так же. Она принимает самые разные формы: зависимость от предпринимательства, от наркотиков, от секса, от любви, от игр, от всевозможного эскапизма. Я все их испытал на себе. У меня даже возникла зависимость от встреч общества анонимных алкоголиков, где можно пообщаться с товарищами по несчастью.

Сплошные зависимости: вы работаете по двадцать часов в сутки, чтобы обеспечить себе славу, деньги, секс, здоровье; столько денег, чтобы больше никогда не пришлось работать; делаете невозможное, чтобы все вами восхищались; начинаете покупать самые дорогие картины, большие дома, сторожевых собак, чтобы все это охранять, лучше питбулей, которые сразу перегрызают горло; заводите платиновую карту в банке. Да вообще покупаете банк, что мелочиться! А потом идете по второму кругу, все то же самое, только еще больше и еще круче.

И тут появляется новая зависимость. «Мне нужна только свобода», — говорят многие. Свобода от чего? Кто вас держит в рабстве, из которого не вырваться? Потом люди начинают желать свободы для своих детей, или родителей, или братьев, или внуков. Или прапраправнуков, которых еще и в проекте нет.

И опять: «Это все для них, я все делаю ради них».

А потом наступает выгорание. Мы слишком отчаянно боролись за свободу. Только с кем же мы боролись все это время? Мы ведь с самого начала были свободны, но не осознавали этого. Вот я сижу и пишу книгу, никаких кандалов на мне нет. И тем не менее я испытываю это всепоглощающее чувство: мне нужна только свобода.

Есть два простых правила, которые помогут воспользоваться этой свободой и достичь успеха в эру выбора себя. Следовать им надо обязательно — без них ничего не выйдет. Плюс в том, что они не потребуют от вас никаких затрат.

Делайте только то, что доставляет вам удовольствие. Может быть, для вас это правило очевидно, но не для большинства. Кто-то скажет: «Да я бы с радостью, но жить-то на что?» Не спешите. Расслабьтесь. Для начала мы научимся делать то, что доставляет нам удовольствие. И я не только про банальный совет «выбрать работу, которой будете заниматься с радостью». Я о мышлении. Думайте только о людях, которые вам приятны. Читайте только те книги, которые вам нравятся и побуждают вас радоваться жизни. Ходите только на те мероприятия, которые вас по-настоящему развлекают или восхищают. Общайтесь только с людьми, которые отвечают на вашу приязнь взаимностью, преуспевают в жизни и хотят, чтобы вы тоже преуспевали.

И так каждый день.

Я начал следовать этому правилу несколько лет назад, когда был глубоко несчастлив, развелся, лишился денег, работы (и не одной), карьеры, друзей — всего, за что прежде держался. И когда в 2008 году на День благодарения, пока миллионы американцев разрезали жаркое за семейным столом, я сидел один в кафе и ел сэндвич с индейкой, я сказал себе: «Да пошло оно все!» С меня хватит.

Раньше я каждый вечер проводил вне дома: а вдруг? Я ходил на все деловые встречи, куда меня звали: а вдруг? Я выступал на телевидении всякий раз, когда меня приглашали: а вдруг? Может, меня кто-то УВИДИТ. И позвонит, и предложит, и даст, и выберет, и похвалит, и полюбит. Может, кто-то при виде моей физиономии нажмет кнопку «Мне нравится». Гениально.

(Идея на будущее: изобрести телевизор с кнопкой «Мне нравится», чтобы зрители отмечали, когда им нравятся те, кого показывают по телевизору, и чтобы это каким-то образом передавалось в телекомпании.)

Девяносто девять процентов деловых встреч не превращаются в прибыль. Девяносто девять процентов новостей — ложь (поверьте, я работал в этой сфере). Девяносто девять процентов телевидения — это скандалы, криминал и измены. Девяносто девять процентов людей на улице, если вы им позволите, отберут у вас конфету, обсосут и вернут назад.

Каждый раз, когда вы соглашаетесь на то, чего на самом деле не хотите делать, результат будет один и тот же: вы будете сердиться, плохо справитесь с задачей, у вас не хватит сил на другие дела, которые вы могли бы сделать хорошо, вы меньше заработаете и напрасно истратите еще один кусочек

жизни — спалите его, отправляя в будущее дымовой сигнал: «Ну вот опять».

Единственное настоящее пламя, которое нужно поддерживать, — это огонь внутри. Ничто извне его не поддерживает. Чем ярче горит ваше внутреннее пламя, тем больше люди будут к нему тянуться. Они выкурят трубку с любой дрянью, зажженную от вашего огня. Они начнут разжигать собственное пламя. Они попытаются осветить свои темные пещеры. Вся Вселенная покорится вашей воле.

Каждый раз, когда вы соглашаетесь на то, чего не хотите делать, ваше пламя слабеет.

И вас ждет выгорание.

Может быть, вы скажете: «А как быть, если мне придется соглашаться на то, чего я не хочу?» Действительно, нам надо кормить семью, исполнять обязательства, откладывать на старость — очень многое нас удерживает в темнице слова «нет». Не думайте пока об этом. Практика на каждый день подготовит почву для перемен и принесет ясность — и вы будете понимать, когда ваше «да» или «нет» исходит из глубокой внутренней удовлетворенности.

Используйте Практику на каждый день. У вас внутри пустота. В буквальном смысле. Человеческий организм как маленькая галактика. Галактика состоит из миллиардов громадных звезд, но расстояния между ними настолько велики, что бо́льшая часть космоса — это пустота.

И бо́льшая часть человека — тоже. Вы, каждая ваша клеточка, состоите из атомов. Но собственно материя в атоме — протоны, нейтроны, электроны — это лишь две сотых доли процента от пространства атома. Все остальное — пустота.

Так что у вас внутри пустота. У вас внутри ничего нет. И ваша истинная сущность — ваше настоящее пламя — в этой пустоте.

Мы всю жизнь страшимся пустоты. Мы хотим ее заполнить любовью, деньгами, удовольствиями, чем угодно, лишь бы отсрочить неизбежное. Но всего этого недостаточно. Все это тлен.

Только пустота не обращается в тлен.

Лучший из известных мне способов заполнить это пространство — это не искать внешнюю мотивацию, чтобы заполнить пустоту, а разжечь внутри пламя, которое не угаснет. Осветить свои внутренние небеса.

Как это сделать?

Вообразите свое тело. Сердце сокращается сто тысяч раз в день — семьдесят два раза в минуту, прокачивая по организму четыре литра крови. Если ей что-то преградит путь — закупорится вена или артерия, — вы очень быстро умрете, за считанные минуты. Это называется сердечный приступ. Кровь очищает организм, доставляет всем частям тела воду, кислород и питательные вещества.

Все, что нужно, чтобы жить долго, — это постоянно следить, чтобы сердце и кровь оставались под защитой, и делать для этого все возможное. Это достигается разумным питанием, физической активностью, здоровым сном и другими средствами. Если сердце нездорово, вы умрете. И когда вы умрете, это будет именно потому, что сердцу не хватило здоровья.

А теперь представьте, что помимо физического у вас есть еще три тела:

эмоциональное,
ментальное
и духовное.

Вообразите жизненную силу, которая течет по каждому из них и перетекает из одного в другое, как кровь в организме. И вообразите центральный стержень, от которого зависит их здоровье. Точно так же, как нужно заботиться о сердце, чтобы жить долго, продуктивно и счастливо, необходимо беречь здоровье этих трех «тел» и регулярно их упражнять. Ежедневно. Ежеминутно.

Вот это я и называю Практикой на каждый день.

Может быть, это звучит банально. Может быть, отдает эзотерикой. Не знаю, мне все равно. Главное — это способ мышления, который мне помогает. Если кому-то помогают другие методики — на здоровье! А я расскажу о том, что сработало для меня.

В следующей главе я опишу простой вариант Практики на каждый день, с которого легко будет начать. Но сначала я должен сказать о том, как беречь здоровье всех четырех тел. Именно на нем вы строите фундамент для выбора себя. А все остальное в книге — о том, как надстраивать на этом фундаменте новые этажи, чтобы открыть еще больше вариантов для выбора, ведущих к успеху. И о людях, которые именно это и сделали.

Физическое тело. Это телесная оболочка, о которой жизненно важно заботиться. В ней вмещается вся наша деятельность. И заботиться о ней не так уж сложно, потому что мы сами знаем, когда вредим своему организму. Очень часто мы себе говорим: «Вот достигну такой-то цели и тогда уже займусь своим телом». Но это работает не так. Вам не нужны идеальный вес, накачанные мышцы или кубики на животе. Вам просто нужно быть здоровым. И знаете, что я имею в виду?

Нужно регулярно ходить в туалет. Всё.

Как этого добиться?

Не питаться вредной едой. Спать от семи до девяти часов в сутки. Не злоупотреблять алкоголем. Двигаться. Я не имею в виду каждый день бегать по десять километров. Я имею в виду ходить пешком. Можете вы каждые полтора часа ходить по десять минут? Можете выйти прогуляться минут на двадцать? Подняться по лестнице, а не на лифте? Пять минут позаниматься йогой?

У меня режим дня такой. Я встаю в пять-шесть часов утра. Завтракаю в основном белковыми продуктами (предпочитаю диету на медленных углеводах из книги Тима Ферриса «Совершенное тело за 4 часа»*), обедаю в два или в три. Много хожу пешком, делаю перерывы в работе, во время которых тоже хожу. Умеренной физической активности много не бывает, и любой творческий человек подтвердит, что пешие прогулки помогают думать. Ложусь спать я в восемь-девять вечера. Да, без ужина — никто еще не умер с голоду оттого, что отказался от ужина. А если есть перед сном или пить алкоголь поздно вечером (а пить в другое время обычно и не получается), организму тяжелее дается пищеварение ночью. А от этого ухудшается сон. А от этого с утра затруднен обмен веществ. И так далее.

Эмоциональное тело. Я стараюсь окружать себя только позитивными людьми, которые меня вдохновляют. Так я учусь сам мыслить позитивно — и служить ориентиром для окружающих.

Важно избегать людей, которые гнетуще на вас действуют. Но делать это надо без агрессии — просто сведите к минимуму общение с такими людьми, которое постоянно отнимает

* Феррис Т. Совершенное тело за 4 часа. М.: Добрая книга, 2013. *Прим. перев.*

у вас энергию, и старайтесь не думать о них слишком много. Сейчас один мой друг открывает свое дело, и один из партнеров постоянно его критикует. Каждый раз, как мы беседуем, он говорит: «Такой-то опять взялся за свое, вот что он на этот раз мне наговорил». И он долго возмущается по поводу очевидных злодеяний своего партнера.

Решение одно: признайте, что человек выводит вас из себя. Такие вещи нельзя подавлять. Но стоит осознать ситуацию, и неприятное воздействие начнет ослабевать. А чем реже вы будете иметь дело с этим человеком и думать о нем, тем меньше он на вас будет влиять. Даже если этот человек постоянно рядом (а часто так и есть, поэтому он и задевает вас так сильно), старайтесь меньше взаимодействовать. Здоровайтесь в коридоре, вежливо улыбайтесь, но не общайтесь. И задайте себе лимит: сколько времени в день вы себе позволяете на него жаловаться или тревожиться из-за него.

Нельзя обрести красоту, не избавившись от уродства внутри. Люди в вашей жизни становятся сволочами не потому, что такова их природа, а потому, что они гадят вам в душу. Не давайте им так делать.

Упражнение, которое мне помогает в таких случаях. Я стараюсь молчать. Если человек в среднем произносит 2500 слов в день, то я по возможности ограничиваюсь тысячей слов. А для этого приходится тщательно выбирать слова и людей, с которыми я говорю.

Ментальное тело. Ваш разум отчаянно стремится быть ГЛАВНЫМ. Ему надо, чтобы вы были очень-очень ЗАНЯТЫ

всякой дрянью и не мешали ему предаваться своим любимым занятиям: заикливаться, тревожиться, бояться, горевать, возбуждаться, забегать вперед, зарываться в прошлое и думать, думать, думать, ДУМАТЬ...

...вплоть до выгорания.

Ваш разум — дикий скакун, которого вы должны обуздать. Не то он обуздает вас, и вы станете его рабом. А этого никому не пожелаешь. Обуздывать его нужно целенаправленным упражнением.

Упражнение. Поставьте себе цель: я придумаю десять способов, как находить больше времени для себя. Я придумаю десять способов усовершенствовать свою работу. Я придумаю десять бизнес-идей. Главное, чтобы этот перечень тяжело вам давался. Вам надо заставить мозг ПОПОТЕТЬ: пусть он как следует утомится, настолько, что отключится и перестанет вас контролировать. ВЫМОТАЙТЕ ЕГО! А потом еще раз. ЕЩЕ десять идей.

Об этом я подробно расскажу в главе «Как стать генератором идей».

Вот что я сделал сегодня. Одна компания по дистанционному обучению попросила меня придумать онлайн-курс. Может быть, это будет курс по моей Практике на каждый день, но я составил список еще из десяти курсов, которые мог бы преподавать. Это было нелегко! Я даже не был уверен, знаю ли я какие-то десять разных тем настолько хорошо, чтобы их преподавать. Да и до сих пор не уверен. Но список я составил. Мой мозг обливался потом. И знаете, что я сделал сразу после этого?

Уснул.

Хотя ночью перед этим выспался — спал десять часов. Спать клево. Я обожаю спать. Сейчас суббота. Был час дня, и полчаса я подремал, потому что мозг утомился. А потом я проснулся и написал об этом. Придумывайте десять идей каждый день.

Духовное тело. Большинство людей заикливается на сожалениях о прошлом или на тревогах о будущем. Я это называю «путешествиями во времени». Прошлого и будущего не существует — есть только воспоминания и предположения, и вы не властны изменить ни те ни другие. Не нужно больше путешествовать во времени. Вы можете жить здесь и сейчас.

Когда я хожу по Нью-Йорку, то замечаю, что у многих остекленевшие глаза. Это люди, поглощенные прошлым или будущим. Они путешествуют во времени. А я делаю вот какое упражнение: задираю голову и смотрю на крыши. Замечать что-то красивое в городе — это отличное средство, чтобы оставаться в настоящем, пока люди вокруг торчат в машинах времени.

Я тревожусь из-за денег. Я тревожусь из-за отношений. Я неуверен в себе. Понравлюсь ли я, возненавидят ли меня, полюбят ли меня? А вдруг я разорюсь? А что если Клаудия меня бросит, как бросали многие до нее? Страхи из прошлого, тревоги о будущем. Мне знакомы укоры совести. Будь я хорошим отцом... хорошим сыном... не потеряй я тогда столько денег, я мог бы кому-то помочь... может быть, может быть, может быть.

Но это не реальность. Только мой мозг делает вид, что все это реально.

И я просто сдаюсь. Я не могу контролировать ни прошлое, ни будущее. В них пустота, как и во мне. Есть только настоящее.

Готово.

Когда вы перестаете упорствовать и замечаете прекрасную безмятежность вокруг, когда вы отказываетесь от всех мыслей о прошлом, от всех тревог и беспокойства о будущем, когда вы окружаете себя такими же позитивными людьми, когда обуздываете свой ум и поддерживаете здоровье тела — тогда вероятность выгорания стремится к нулю.

А как перестать упорствовать? Поверьте, что вы сделали все возможное. Вы выполнили все, что от вас зависит. Все, что в ваших силах. А теперь отпустите результаты. И случится то, что нужно.

ТОЛЬКО ТАК я зажигаю пламя и избегаю выгорания. Подумайте, о чем мы обычно беспокоимся. Ведь почти в ста процентах случаев, когда мы оглядываемся на тот или иной страх, то понимаем, насколько бессмысленно было из-за этого волноваться.

Это не значит, что у вас никогда не будет плохого настроения. Естественно, будет! Так устроены тело и разум: мы колеблемся, как маятник, между плохим и хорошим настроением. Секрет в том, чтобы распознать плохое настроение, сказать себе: «Что-то я в дурном настроении» — и переждать его. Чтобы потом снова радоваться жизни. Чтобы снова принимать решения и делать выбор — но только тогда, когда вы в хорошем настроении, когда вы сосредоточены на настоящем, а не блуждаете во времени.

Занимаясь Практикой на каждый день, вы постепенно сделаете свою жизнь лучше, даже если поначалу будете замечать лишь незначительные изменения. Они накопятся за сегодня. Они будут накапливаться с каждой

минутой. И с каждой минутой они будут избавлять вас от мусора, который вы таскаете в себе на всех уровнях, от мусора, который мешает вам двигаться, от внешнего мусора, который рано или поздно загорается, сжигая вас снаружи.

Но когда вы разжигаете пламя внутри, это яркий свет, который не выгорит никогда. Он осветит всю галактику. Сделает ярче жизнь людей вокруг вас. Вы будете путеводной звездой, чей свет притягивает изобилие, а не мерцающим огоньком, который рано или поздно погаснет.

Мини-практика на каждый день, или Почему столько людей хотят умереть

Многие хотят умереть. И я их не осуждаю. Самое страшное в жизни — это не смерть. Это рождение. Стоит родиться, и вы «попали». Теперь вам придется выживать. Придется из малыша, который ходит под себя, постоянно плачет и не в состоянии сам передвигаться или есть, вырасти во взрослого человека, который едва успевает со всем этим справляться, попутно разрываясь между ипотекой, браком, детьми, работой и так далее, пока наконец не состарится и не станет снова беспомощным, как младенец.

А потом вы умираете. И дальше уже ни о чем не нужно беспокоиться.

Откуда я знаю, что многие хотят умереть? А мне Google сказал. Поисковый запрос, который чаще всего приводит в мой блог, — «я хочу умереть». На втором месте запрос: «не хочу больше жить». На третьем — «как исчезнуть»: чуть менее безнадежно, чем смерть, но по сути о том же. Вы как бы спрашиваете: «Как мне покончить с этой жизнью и начать новую?» На почту мне приходят немногим более оптимистичные письма. Самый частый вопрос в них: «Я в тупике, как мне сдвинуться с мертвой точки?»

Авторы таких писем еще не дошли до действительно мертвой точки, где хочется умереть, но в жизни они застопорились. Застопорились потому, что мир утратил прежнюю опору. Ни работа, ни брак, ни отношения, ни коттедж в пригороде, ни университетский диплом — ничто внешнее уже не может стать стержнем в жизни. Все, к чему мы стремились в мечтах, оказалось иллюзией.

И человек оказывается на дне со словами «у меня нет жизни». Жизнь у него, разумеется, есть, он же дышит. Но он не знает, как выбрать жизнь для себя. Очень многие ждут, что другие сделают этот выбор за них. Они отказались от Жизни с большой буквы, чтобы жить маленькой жизнью, которую контролируют другие.

Я это понимаю. Со мной такое случалось, и не раз.

Но теперь нельзя уже полагаться на чужие решения. Они и прежде были мифом, все наши чаяния. Будущее, которое нам обещали, уже не наступит, оно ушло безвозвратно. Остается выбрать либо синюю таблетку (горевать по фантазии, которая никогда не вернется), либо красную (войти в эру выбора себя и воспользоваться ее возможностями).

И начальники тут не спасут. Они вас ненавидят. Как бы ласково они с вами ни обращались, они на самом деле вас ненавидят. Несколько месяцев назад меня пригласил на деловой завтрак руководитель крупной новостной компании: хотел посоветоваться, как привлечь посетителей на сайт компании. Когда я говорю «крупная», я имею в виду КРУПНАЯ. Его газету читает вся Америка.

Начали мы с непринужденной беседы о том о сем, как он ее понимал: «У меня проблема с репортерами. Они все завели себе Twitter, и теперь те, у кого много подписчиков, вдруг стали требовать повышения и прибавки к зарплате».

«А разве это проблема? — спросил я. — Разве плохо, что ваших сотрудников многие любят и уважают?»

В ответ я услышал типичную ахиною: «Для нас главное — новости. Звезды нам не нужны».

Вот это уже проблема. Корпорация хочет избавиться от личности. Этот руководитель хотел, чтобы весь цвет его коллектива, лучшие сотрудники, стали тише воды ниже травы — пусть сияет только сама компания, а не личности, которые в ней работают. Но в конечном счете его компанию ждет забвение, а его «звезды» засияют каждая сама по себе.

Почему я так подчеркиваю важность Практики на каждый день? Что я, зазываю вас в секту?

Нет, я говорю о ней потому, что это единственное, что мне помогло. Только эта Практика вывела меня из тупика, подняла со дна, спасла мне жизнь и даже направила к успеху.

И с тех пор, как я начал о ней писать, я узнал, что Практика помогла еще тысячам людей. Я собрал много отзывов, некоторые из них вы найдете в конце этой книги. Все они из твитов и писем, которые я получил от читателей — не за год, а за последний час.

Я ничего не пытаюсь вам продать (ну, кроме книги, которую вы держите в руках; но если у кого-то из ваших знакомых нет на нее денег, сообщите мне: я готов выслать ее бесплатно). Более того, я призываю не верить мне на слово. Если вы в тупике, разочарованы, боитесь, тревожитесь, мучаетесь сожалениями — прошу, просто испытайте эти советы на практике и решите сами, надо оно вам или нет.

Так мы сделаем общество лучше. Сначала каждый должен стать лучше. Невозможно помогать другим, если собственное отражение в зеркале вызывает у вас отвращение. А ненавидеть свое отражение очень легко. Мы большую часть

жизни этим занимаемся. Тьфу ты, да на меня с утра смотреть страшно. Я каждый день сдерживаюсь, чтобы не шарaxаться от зеркала!

Многие говорят: «Ежедневная практика — это для меня чересчур. Я не могу все это выполнять каждый день».

Без проблем. Давайте для начала остановимся на Мини-практике на каждый день, а дальше будем разбираться с тонкостями.

Зачем нужна Мини-практика?

Я однажды пошел на выступление моего друга Рамита Сети, который написал бестселлер под названием I Will Teach You to Be Rich («Я научу вас быть богатым»). Мы с Рамитом ходили друг к другу на презентации и сделали вместе несколько видеороликов. Он рассматривает личные финансы с точки зрения поведенческой психологии — по мне, совершенно исключительный подход. Это не примитивное «откладывайте в месяц по тысяче долларов, и вы разбогатеете». Более того, он опросил авторов нескольких книг о личных финансах, которые советуют планировать бюджет, и выяснил, что никто из них на самом деле бюджет не планирует.

В выступлении он затронул очень близкую мне тему. Клаудия, моя жена, долго пыталась заставить меня пользоваться зубной нитью. Я ленюсь — несколько дней пользуюсь, а потом мне надоедает вычищать все промежутки между зубами. На это нужно едва ли не полчаса, так что через какое-то время я начинаю забывать про нить, а потом и вовсе забрасываю это дело. Когда Рамит заговорил про зубную нить, Клаудия навестила уши.

Он сказал, что побудить человека пользоваться зубной нитью нетрудно: попросите его почистить нитью один зуб — и все.

И скоро они превращаются в фанатов зубной нити. Мозг им говорит: «О, тебе нравится чистить зубы нитью». Через пару дней они начинают чистить два зуба. «Зачем останавливаться на этом? — говорит Рамит. — И через несколько недель они уже чистят нитью все зубы, потому что их мозг понимает: не так уж трудно усвоить эту привычку, как им казалось раньше».

С Мини-практикой на каждый день то же самое. Чтобы сдвинуться с мертвой точки, на самом деле вам нужно только признать, что менять надо не внешние обстоятельства в жизни (над ними вы все равно не властны) — внешние изменения задаются изнутри.

Внешние перемены в жизни — как волны в океане, которые накатываются на дальние берега. Повышение, прибавка к зарплате, новое предложение работы, новые отношения. Это финальные волны. А безграничный океан у вас внутри. Чтобы почувствовать его присутствие, не надо пятьдесят лет медитировать в пещере. Надо просто быть здоровым. Здоровым не только физически, но и эмоционально, ментально и духовно.

Итак, для Мини-практики на каждый день нужно ежедневно делать что-то ОДНО из следующего списка.

1. Поспать восемь часов.
2. Поесть два раза вместо трех.
3. Не включать телевизор.
4. Не питаться фастфудом.
5. Целый день ни на что не жаловаться.
6. Не сплетничать.
7. Ответить на электронное письмо, которое вы получили пять лет назад.
8. Поблагодарить друга.

9. Посмотреть смешной фильм или выступление комика.
10. Написать список идей — про что угодно.
11. Почитать духовный текст — любой, который вас вдохновляет: Библию, «Дао дэ цзин», что угодно.
12. Когда проснетесь, скажите себе: «Сегодня я спасу кому-то жизнь». И весь день обращайтесь внимание на ситуации, где можете кому-то спасти жизнь.
13. Заведите хобби. Не говорите, что у вас нет времени. Научитесь играть на пианино. Возьмите уроки шахмат. Попробуйте себя в стендапе. Напишите роман. Сделайте что-нибудь, что нарушит ваш привычный ритм.
14. Запишите свой распорядок дня — перечислите все то, что обычно делаете. Потом вычеркните один пункт и больше никогда этого не делайте.
15. Удивите кого-нибудь.
16. Подумайте о десяти людях в вашей жизни, за которых вы благодарны этой жизни.
17. Простите кого-нибудь. Необязательно говорить об этом человеку. Просто напишите на бумажке, что прощаете такого-то, и сожгите ее. Оказывается, это так же способствует выработке окситоцина в мозге, как прощение при личном разговоре.
18. Поднимитесь по лестнице, а не на лифте.
19. Это я утащил из книжки по популярной психологии семидесятых годов под названием «Не говори “да”, когда хочешь сказать “нет”»: когда вы поймаете себя на мыслях о конкретном человеке, который доставляет вам неприятности, мысленно произнесите: «Нет». Если снова станете о нем думать, мысленно крикните: «Нет!»

- Опять? Скажите шепотом: «Нет». Опять? Произнесите вслух. Прокричите. И так далее.
20. Каждый день признавайтесь кому-нибудь в любви.
 21. Не занимайтесь сексом с человеком, которого не любите.
 22. Вымойтесь со скрабом — очистите тело от токсинов.
 23. Прочитайте одну главу из биографии человека, который вас вдохновляет.
 24. Запланируйте встречу с другом.
 25. Если вы ловите себя на мысли: «Без меня всему миру было бы лучше», подумайте: «Это же замечательно. Теперь я могу делать что пожелаю и отложить эту мысль на какое-то время, может быть, даже на несколько месяцев». Потому что какой от нее толк сейчас? Через несколько месяцев, может, и нашей планеты не будет. Кто знает? С этими-то вспышками на Солнце (вы понимаете, о чем я).
 26. Глубоко дышите. Когда блуждающий нерв воспален, дыхание становится менее глубоким и ускоряется. Включается реакция «бить или бежать», начинается паника. Прекратите ее! Глубоко вдохните и выдохните. Вот что я вам скажу: многие думают, что йога — это всякие странные позы и стойки на голове. «Йога-сутры», написанные в 300 году до нашей эры, состоят из 196 строк, собранных в четыре главы. Из этих строк ТОЛЬКО ТРИ касаются положения тела и по сути сводятся к совету: «Учитесь сидеть прямо». Все. Больше в «Йога-сутрах» нет ни слова ни о каких позах. Клаудия все время мне напоминает, что йоги измеряют продолжительность жизни не в годах, а во вдохах и выдохах. Чем глубже дышишь — тем дольше продышишь.

Не факт, что этот список спасет все те сто с лишним тысяч человек за последний год, которые написали в Google «я хочу умереть» и попали ко мне в блог. Кому-то из них, наверное, всерьез нужна помощь психотерапевта или врача.

Но он спас меня, когда я хотел умереть. Я выполнял **все** эти пункты, как минимум по одному в день. И вот я здесь. Живой.

А если у меня в жизни кризис?

Прежде чем перейти к историям успеха, давайте разберемся с ситуацией, когда вы реально достигли дна и кажется, что выхода нет. Невозможно делать ни Практику на каждый день, ни даже выполнять один пункт в день, если вам не под силу стоять на ногах.

Иногда, чтобы начать, чистить нитью один зуб недостаточно. Иногда вам больно, зубы вот-вот начнут выпадать, а протезы вы не хотите. С нитью придется подождать.

Я был в такой ситуации. И не в переносном смысле — у меня зубы были в таком ужасном состоянии, что я их чуть не лишился. Но я говорю и о тех случаях, когда жизнь наносит слишком тяжелый удар (вот это уже в переносном смысле) и слишком внезапно.

Иногда достаточно просто встать с кровати. Почувствовать благодарность за все то изобилие, что уже есть в жизни. Изобилие — хитрая штука. Прямо сейчас оглянитесь вокруг и перечислите, что у вас сейчас в изобилии. Если вас застиг ливень — это изобилие воды. Подумайте, какой урожай можно вырастить благодаря этому дождю. Если вы стоите в пробке — вокруг изобилие машин. Подумайте о торжестве человеческой мысли, которое олицетворяет автомобиль — совсем недавнее изобретение в истории человечества. Переверните ситуацию, найдите в отчаянии что-то радостное.

Каждую преграду на пути можно превратить в повод задуматься об изобилии в вашей жизни.

Недавно мне пришло такое письмо.

«Если коротко, то я потихоньку умираю с голоду. У меня на счету минус девяносто долларов, через восемь дней платить за жилье, а нечем. У меня были две компании в медиасфере, обе обанкротились, на работу меня брать никто не хочет. Что мне делать?»

Вот что я ответил.

«Ну что, хреново. Я серьезно. У меня такое тоже было, и не так давно. Та еще задница. Извините за выражение. Вы-то в письме не сквернословили, так что прошу прощения.

Если я вам расскажу, что помогло мне, попробуете сделать то же самое? Даже если не поможет (за аренду вы через восемь дней вряд ли заплатите, этот поезд уже ушел. Хотя кто знает).

Это покажется банальным. Потому что вы сейчас в состоянии “бить или бежать”. А когда что-то вам говорит: “Не топчитесь”, ваше тело и разум сопротивляются.

1. Позвоните сегодня нескольким знакомым и скажите, что рады тому, что они есть в вашей жизни. Потому что это изобилие. Вы достаточно взрослый человек, чтобы у вас, несмотря на все прошлое, были люди, за которых вы благодарны миру. Позвоните им. Родным, друзьям, бывшим клиентам, бывшим девушкам. Кому угодно. И расскажите им, за что испытываете благодарность. Чему вы от них научились. За что их любите.

2. Вам очень повезло: у вас есть свободное время. Попробуете полдня посвятить волонтерству? Вы наверняка массу времени тратите на размышления о своей горькой судьбе.

Всего полдня поработайте где-нибудь волонтером. Пожалуйста. Это тоже изобилие. У вас руки, ноги и голова на месте. Людям, которым повезло еще меньше, чем вам, пригодится ваша помощь.

3. Сходите к врачу. Я знаю, что вы не больны. Но вы наверняка плохо спите. Вам надо спать. Десять часов в сутки. Может быть, девять, но никак не меньше девяти. Сон — это здоровье. Погуглите и убедитесь сами. Это потрясающе, что мне больше не надо перечислять преимущества сна — все уже есть в этом самом Google. Врач знает, как вам помочь уснуть. Есть всякие хорошие таблетки. Вы на них не подсядете — просто попьете какое-то время, пока кризис не отступит. Ладно, я не доктор. Пусть он вам объясняет. Только помните: **ВЫ НЕ В ДЕПРЕССИИ**. В вашем положении тревожиться совершенно нормально. Но вы уже не тревожитесь, вы себя изводите. Поэтому пейте успокоительное, чтобы уснуть.

4. Вам необходима физическая активность. Даже просто пешие прогулки. Двадцать минут физической активности в день. Почему? Понятия не имею. Но это работает. С дрожью вспоминаю, как заставлял себя заниматься спортом в то время, когда мне не на что было жить, я разводился, меня бросали девушки, и вообще казалось, что все кончено. Занимался через силу, чувствовал себя после этого паршиво — но занимался. Это нужно. Ваш организм сейчас в напряжении, в постоянной панике, “бить или бежать”. Это напряжение надо как-то снимать. Физическая активность, хорошее питание и сон — иначе организм не выдержит и вам придется еще хуже.

Я вам сейчас составил большой план дел на ближайшие дни. Это тяжело. Казалось бы, куда вам еще. Значит, придется высвободить для них место и от чего-то отказаться.

От новостей. От телевизора. От фастфуда. От ужина, если получится (завтракайте и обедайте позже обычного — почему бы и нет, вам же не надо ходить на работу).

Я бы посоветовал не тревожиться, но это очень трудно. Вместо этого дам такой совет: когда начинаете тревожиться, старайтесь вместо этого думать об изобилии. Иногда это помогает. Но это очень трудно, и многие думают, что это сентиментальная глупость.

Но, пожалуйста, выполняйте все четыре пункта из списка. Они важны в равной степени. Может быть, сейчас вам так не кажется, но, если вы их выполните, станет лучше. Пожалуйста, напишите мне через восемь дней и расскажите, как у вас дела. Но непременно выполните список».

Через восемь дней он ответил: «Спасибо! Знаете что? Я заплатил за аренду. Я еще жив».

И все. Я не стал расспрашивать о подробностях. Иногда требуются чрезвычайные меры. Но потому нужно возвращаться к жизни — к основам выживания. Давайте обратимся к примерам.

Выберите себя для жизни

Камал Равикант пропал. Мы переписывались больше года, с тех самых пор, как я начал вести блог. Благодаря блогу у меня появились замечательные друзья. Это был совершенно неожиданный, но очень приятный эффект от написания текстов.

За год мы с Камалом обменялись сотнями электронных писем, и вот, приехав в Сан-Франциско, я настроился наконец познакомиться с ним лично. Мы договаривались вместе позавтракать, но он не пришел. Его брат Навал несколько раз ему позвонил. «Он дома, — объяснил Навал, — но не берет трубку. Видимо, сегодня болезнь пересилила». У Навала был установлен GPS-маячок, чтобы всегда знать, где находится брат.

Камал страдал от тяжелой болезни, которая прогрессировала месяц за месяцем. Бывали дни, когда он не мог двигаться или даже проснуться. В другие дни у него хватало сил, чтобы на несколько минут выйти из дома. Заболевание было хроническое, и врачи ничем не могли помочь; Камал постоянно испытывал сильнейшую усталость, жар и боль, и с каждым днем ему делалось все хуже.

Я знал из нашей переписки, что Камал заболел после тяжелого периода в жизни. Его компания, раньше приносившая немалые деньги, переживала кризис, возможно даже, была на пути к разорению. Он расстался с девушкой. У него умерла близкая подруга.

Часто, когда мы привязываем свое счастье к внешним целям — финансовому успеху, отношениям и так далее, — наши надежды не оправдываются. Но даже если все получается так, как нам бы хотелось, мы остаемся неудовлетворенными, и счастье оказывается быстротечным.

А стоит целям рухнуть, удар извне мгновенно отражается и на наших внутренних «телах». Эмоциональный срыв. Грусть, разочарование, боль. Мы цепляемся за ушедшее счастье или за прежние мечты, от которых теперь нужно отказаться. Это бывает так мучительно, как будто отрывают руку.

Но Камал старался держаться, чтобы не подвести никого в компании — ни сотрудников, ни инвесторов, ни клиентов. Он цеплялся за прошлое, он надеялся на будущее. Хватался за всех и за все, кроме собственного счастья в настоящем.

И его эмоциональное тело перестало справляться. Оно осталось без рук и без ног. А потом не выдержало и физическое тело. Камал полностью вышел из строя. Заметив, что он вот уже несколько месяцев не пишет мне и не оставляет комментариев в блоге, я сам ему написал: «Что случилось?» «Я болен», — ответил он и снова пропал.

Несколько месяцев от него не было вестей. А потом он снова начал мне писать и рассказывать о своей жизни. Он снова комментировал блог и общался с другими читателями — у нас там складывалось замечательное сообщество. Камал снова ожил. И мы наконец встретились лицом к лицу.

«Как ты выздоровел? — спросил я. — Что произошло?»

«По правде говоря, — ответил Камал, — я думал, что скоро умру. Я все время лежал в кровати, не мог даже пошевелиться, меня лихорадило, боль была невыносимой. Я был

уверен, что мне недолго осталось. Наконец я просто начал повторять себе снова и снова: “Я себя люблю”».

Вот как Камал рассказывает об этом в книге Love Yourself Like Your Life Depends on It («Люби себя так, словно от этого зависит твоя жизнь»):

И мне стало лучше. Тело начало быстрее восстанавливаться. На душе полегчало. Но чего я не ожидал и даже не мог представить, так это что жизнь стала налаживаться. И не просто налаживаться — мне стало удаваться то, что прежде казалось совершенно недостижимым. О таком я даже не мечтал. <...> Я поймал себя на том, что описываю происходящее словом «магия». И все время я продолжал повторять: «Я себя люблю. Я себя люблю. Я себя люблю».

Книга завоевала популярность. Камал пишет в ней о выздоровлении и о других «магических» событиях в своей жизни. А еще он приводит разные приемы и упражнения, чтобы читатели тоже попробовали испытать такой эффект на себе. Наконец, он отвечает на страшный вопрос: а что если вы себя не любите? Получится ли тогда привлечь эту магию в свою жизнь?

«Сам подумай, — говорил он мне через несколько месяцев при встрече в Нью-Йорке. — Когда человек влюблен, он сразу же, словно по мановению волшебной палочки, начинает лучше выглядеть. А мне нужно было влюбиться в самого себя, чтобы почувствовать себя лучше. На меня столько всего обрушилось, что я не выдержал. И чтобы выбраться из этого состояния, мне надо было себя полюбить. Это стало моей мантрой».

Как мне недавно рассказали, слово «мантра» на санскрите состоит из двух корней: «ман» — рвение мысли и «тра» — защита. Получается, повторяя слова «Я себя люблю», Камал

защищал свою мысль, питал ее, а любовь питала его тело, эмоции, разум и дух.

Сейчас Камал совершенно здоров. Заодно он решил проблемы в своей компании, и, когда мы виделись в Нью-Йорке, он выглядел так, будто у него гора с плеч свалилась.

Как он издал свою книгу? Ему не понадобилось издательство, которое его выберет. Ему не понадобился редактор, который скажет: «Надо довести объем до 200 страниц». Ему не понадобился маркетолог, чтобы отправить ее пылиться на полках в десятке книжных магазинов. Точно так же, как Камал выбрал себя для ЖИЗНИ (придумав собственную Практику на каждый день), он выбрал себя для творчества и по сей день продолжает в том же духе, выбирая себя для успеха. Его книга стала бестселлером. И он добился этого сам. Так же, как Такер Макс. И так же, как я (в том числе с этой книгой).

Как самостоятельно издать книгу?

Тут много вариантов. Расскажу, как действовали Камал и я.

Пишете книгу. Камал написал свою за несколько недель, в ней получилось сорок страниц (и ему не нужно было ничье разрешение, чтобы сделать книгу тонкой). Я свои последние две книги писал на основе постов из блога: частично их переработал, добавил новый материал, написал еще несколько глав и наметил общую тему для обеих книг, чтобы задать им направление. Неважно, что вас вдохновляет и как вы пишете, — просто пишите. Скорее всего, у вас уже есть материал, с которого можно начать.

CreateSpace. Мы с Камалом воспользовались платформой CreateSpace, потому что она принадлежит Amazon, где мы

собирались продавать свои книги, и там прекрасно налажена работа с клиентами. Вы выбираете формат книги, скачиваете шаблоны для Word и готовите макет. Камал всю книгу от начала до конца сделал сам. Первую я тоже делал в одиночку, а для второй заказал верстку, обложку и финальный макет у художника, и это обошлось совсем недорого, а мне самому осталось только загрузить готовый PDF-файл на сайт.

Загружаете PDF-файл. CreateSpace его принимает, назначает ISBN и высылает вам макет на утверждение.

Ждете пару дней — и ваша книга на Amazon. А у вас на счету публикация. Книга распространяется в режиме печати по требованию, печатается в мягкой обложке. Кстати о счетах: ваши затраты к этому времени нулевые (помимо дизайна обложки, если вы его заказывали).

Kindle. Все вышеперечисленные услуги на платформе CreateSpace бесплатны. Камалу нарисовал обложку друг. А я, если бы не заказал свою художнику, мог бы воспользоваться любым из миллиона готовых шаблонов CreateSpace (как я поступил, выпуская там первую книгу), и издание тогда получилось бы вовсе бесплатно. А за 70 долларов CreateSpace подготовит вашу книгу в формате для Kindle и разместит в магазине Kindle — и ваше произведение будет доступно в бумажном и в электронном виде.

Маркетинг и продвижение. Маркетингом и продвижением книги руководите вы сами (а не издательство). Поначалу это пугает, но самостоятельное издание книги — это самый яркий пример творческого предпринимательства, а у такого предпринимателя нет оправдания: «Мне некогда, я управляю бизнесом». Вот ваш бизнес. Предприниматель находит на него время. Продвигать и рекламировать книгу, точно так же как и издавать, можно по-разному — выбирайте варианты

в зависимости от своих пожеланий. Так мы с Камалом и поступили.

Камал задействовал все свои личные связи, например попросил друзей (и меня в том числе) написать о его книге у себя в блогах. Автор бестселлеров Тим Феррис написал в Twitter, что эта книга помогла ему выбраться из депрессии. И скоро книга Камала тоже стала бестселлером — и до сих пор неплохо продается.

Я действовал сразу в нескольких направлениях.

Первые экземпляров двадцать или около того я раздал читателям блога, которые попросили книгу. Многие из них потом написали рецензии на Amazon, и процесс пошел.

Я раздавал книгу на своих выступлениях.

Я написал в блоге о том, какая разница между книгой и тем, что я пишу в блоге, и о том, почему решил издаваться самостоятельно.

Я написал в качестве приглашенного автора несколько постов для других блогов, таких как TechCrunch; очень благодарен им за помощь.

Я продвигал книгу во всех соцсетях, которыми пользуюсь: Twitter, Facebook, LinkedIn, Google+, Quora и Pinterest.

Если вам есть что рассказать или предложить — неважно что, — полюбите себя настолько, чтобы выбрать себя. Возьмите свою работу, жизнь, творчество в свои руки. Все средства для этого уже изобрели. Вам осталось только освоить и применить те средства, которые у вас внутри.

А закончу эту главу я еще одной цитатой из замечательной книги Камала:

Когда вас мучает болезненное воспоминание, не боритесь с ним, не отталкивайте его — вы попали в зыбучие пески, и от резких движений станет только хуже. Ищите опору

в любви — любви к себе. Почувствуйте ее. Если не получается — значит, делайте вид, что любите себя. Ничего страшного, со временем эта любовь станет настоящей. Сосредоточьтесь на ощущении любви к себе, пока воспоминание накатывает и отступает подобно волне. Так оно утратит власть над вами. А что еще важнее, привязка этого воспоминания в вашем сознании изменится. Продолжайте в том же духе. Любите. Меняйте привязку. Любите. Меняйте привязку. Это ваше сознание. Вы можете делать что пожелаете. <...> Результат того стоит. Надеюсь, вы сами это скоро оцените.

Как обрести цель в жизни

В двенадцать лет у меня в жизни была одна цель — помимо того, чтобы понравиться девочке из художественного кружка в летнем лагере. Я хотел стать полковником. И не просто полковником, а почетным полковником штата Кентукки, как мой герой полковник Сандерс, основатель KFC. Но начинать надо было с малого: Кентукки — штат престижный и всем подряд почетное звание не выдает. Для начала я выбрал штат Миссисипи. Я позвонил губернатору штата Клиффу Финчу и взял у него интервью, потому что он зачем-то — до сих пор не понимаю зачем — участвовал в президентских праймериз, где его соперником был действующий президент Джимми Картер, тоже бывший губернатор из южного штата.

Клифф Финч пригласил меня приехать в Миссисипи. Билет мне оплатили пополам его избирательный штаб и мой папа, сложились примерно по 60 долларов. Я впервые в жизни летел на самолете и очень боялся. Прилетел — и оказалось, что там все как дома, только выговор у людей другой. Странное было чувство — как будто я попал в параллельный мир. Из поездки мне больше всего запомнилось, как я получал свидетельство почетного полковника штата (надеюсь, в следующий мой приезд меня встретят торжественным салютом из восемнадцати пушек!), как я рассказывал губернатору Финчу, что молодежь проголосует за него, и как все меня почему-то спрашивали, каково быть евреем.

Потом я написал письмо губернатору Алабамы и заявил, что мы всей семьей переезжаем в Алабаму: я прочитал про этот штат все, что нашел, он мне очень понравился, и теперь я хочу быть почетным полковником. Губернатор прислал мне огромный диплом: Джеймсу Альтушеру присуждается звание подполковника ополчения штата Алабама. Потом я стал почетным техасцем и почетным «дегтярником»* Северной Каролины. Но к штату Кентукки я никак не мог подобраться. Они-то знали, насколько ценится их звание почетного полковника, и требовали от меня рекомендаций, послужного списка и так далее. Мне было двенадцать, и я в первый (но далеко не в последний) раз решил остановиться на достигнутом. Конечно, если кто-то пожелает обращаться ко мне «полковник» (хоть и миссисипский), я возражать не стану.

А теперь о важном. Пожалуй, самый важный человек в истории Кентукки — это знаменитый Харлан Сандерс, почетный полковник, «изобретатель» KFC, одной из самых успешных франшиз в мире. Мало что может быть вкуснее этой курицы в хрустящей панировке. Для желудка не очень полезно, но какая разница. Буддисты говорят, что надо жить настоящим!

Очень многие мне говорят: «Мне двадцать пять, а я до сих пор не знаю, в чем цель моей жизни». Полковник Сандерс в двадцать пять лет еще, наверное, и не подозревал, что будет пожарным, водителем трамвая, фермером, кочегаром на пароходе и, наконец, владельцем бензоколонки, где он и начал продавать жареную курицу. Курица была отличная,

* В Северной Каролине издавна варили деготь, который поставляли армии США. С тех пор «дегтярник» стало прозвищем жителей этого штата. *Прим. перев.*

покупателям нравилась, но по-настоящему зарабатывать на рецепте он начал только после того, как превратил свой бизнес во франшизу. Ему тогда было шестьдесят пять. Вот в каком возрасте он нашел свою «цель» в жизни.

Мне не нравится словосочетание «цель жизни». Получается, то, что сделает меня счастливым, где-то далеко впереди, а до этого я обречен быть несчастным. Люди обманываются, думая, что, если сегодня побыть несчастным, это обеспечит им счастье в будущем. Мол, надо терпеть и страдать, и что-то волшебным образом приведет их к этой прекрасной «цели» — тогда-то и можно будет наконец расслабиться и стать счастливым.

Это не так.

Можно найти способы стать счастливым уже сейчас. Я вот до сих пор не знаю, какая у меня цель в жизни. Боюсь, что никогда этого не узнаю. И я очень этому рад. Может быть, мне предстоит множество приключений. Может быть, я успею за свою жизнь многое сделать. А если нет — если я завтра возьму и умру — тоже хорошо. Мертвому «цель в жизни» вообще ни к чему. Лучше уж сейчас побыть счастливым.

Есть люди, которые на пути к успеху не раз меняли род деятельности. Родни Денджерфилд* прославился как комик, когда ему было за сорок. Один из самых смешных артистов на свете, он полжизни торговал алюминиевым сайдингом. А потом ему пришлось открыть собственный клуб, Dangerfield's, потому что ему негде было выступать. Он выбрал себя для успеха! Но только в сорок с лишним.

* Американский комедийный актер Родни Денджерфилд (1921–2004) известен у нас прежде всего по фильму «Снова в школу» (1986). *Прим. перев.*

Рэю Кроку было за пятьдесят, и он торговал молочными коктейлями. Как-то раз он забрел в чистенький ресторанчик, где готовили отличные гамбургеры. Хозяевами ресторана были два брата по фамилии Макдональд. Крок купил McDonald's в пятьдесят два.

Генри Миллер написал свой первый большой роман, «Тропик Рака», в сорок лет.

Рэймонд Чендлер, самый успешный автор в стиле нуар всех времен, сочинил первый роман в пятьдесят два. И он еще юнец по сравнению с Фрэнком Маккуртом, который получил Пулитцеровскую премию за свой дебютный роман «Прах Анджели», написанный им в шестьдесят шесть. А Джулия Чайлд начала писать кулинарные книги в какие-то пятьдесят лет.

Один из самых любимых моих авторов, Стэн Ли*, создал целую вселенную, которая его прославила, — вселенную Marvel — в сорок четыре года, по ходу дела придумав Человека-паука, Фантастическую четверку, Мстителей и многих других супергероев.

Если вам нужно надежное средство самозащиты, а с оружием связываться вы не хотите, присмотритесь к электрошокеру — изобретению пятидесятилетнего Джека Кавера (продавать он их начал только в шестьдесят).

Знаменитый ресторанный гид Zagat основал Тим Загат, который в пятьдесят один год бросил карьеру адвоката, чтобы написать книгу с обзорами американских ресторанов.

* Стэн Ли — американский писатель, актер, продюсер, телеведущий, сценарист, редактор и создатель множества персонажей комиксов, бывший президент и председатель совета директоров издательства Marvel Comics. *Прим. ред.*

Литературная карьера Гарри Бернштейна была чередой провалов, пока он не написал автобиографическую книгу «Невидимая стена: история любви, разбивающая преграды», которая стала бестселлером. Предыдущие сорок (сорок!) его романов издатели отвергли. Когда книгу напечатали, ему было девяносто шесть. Он говорил: «Не доживи я до девяноста с лишним, я бы не смог написать этой книги; бог знает, какие таланты открывались бы в каждом из нас, если бы только все доживали до девяноста».

Питер Роже был заурядным врачом и в семьдесят с небольшим наконец вышел на пенсию. Тут он стал интересоваться словами со схожими значениями. В чем была его «цель в жизни» — заниматься медициной или играть словами? Кто помнит его как врача и у скольких людей на полке стоит «Тезаурус английского языка», составленный Роже в семьдесят три?

Студентом я целый год питался одной лапшой быстрого приготовления. Как-то в продуктовом магазине одна женщина стала мне внушать, что вреднее этой лапши ничего нет. Ну да, она бы, может, предпочла стельки жевать. Мне тогда было девятнадцать. Сейчас мне сорок пять, и я не вижу никаких особо страшных последствий того, что год ел одну лапшу. У меня ни на что другое не было денег. Если что-то стоит четверть доллара и там плавают пара горошин, по мне, это нормальная еда. Кстати, японец, который изобрел лапшу быстрого приготовления, сделал это в сорок восемь. Слава богу, что был такой человек!

Чарлз Дарвин по многим меркам был чудачком. Ему ничего в жизни не надо было, кроме как собирать растения и бабочек на далеких тихоокеанских островах. А потом, в пятьдесят лет, он взял и написал «Происхождение видов».

Ну и на закуску — Генри Форд. Он сконструировал свой первый автомобиль, модель «Т», в сорок пять лет, но прибыли ему это не принесло, пока в его распоряжении не оказался конвейер. Это средство повышения производительности появилось на заводе Форда, когда ему было шестьдесят.

Я не пытаюсь вас вдохновить. Может быть, у вас никогда не будет «великого» достижения. Я даже не говорю, что стремление к такому достижению должно приносить радость само по себе; на этом пути бывает много трудностей и страданий. И никто не обещает, что в загробном мире вам дадут особую награду, если вы в пятьдесят напишете великий роман. Или придумаете рецепт курицы или способ эксплуатировать массу рабочих на заводах. Я столько раз оступался, падал, поднимался и выживал, что никакие цели, смыслы и пути мне уже не нужны. Я хочу обойтись без посредника. Без великого пути. Без отчаянных и мучительных поисков «цели в жизни».

Забудьте вы про цель. Можно быть счастливым без всякой цели, и это нормально. А поиски единственно верной цели отравили не одну жизнь.

Мне недавно встретился вопрос на Quora: «Я себя чувствую неудачником, потому что мне двадцать семь, а я до сих пор не знаю, чем хочу заниматься в жизни. Как мне быть?»

Я ответил, что в двадцать семь еще не догадывался, что мне предстоит открыть свое дело, в первый раз по-настоящему влюбиться, написать книгу, сделать пилотный выпуск телешоу, возглавить хедж-фонд, фонд венчурного капитала и стать гроссмейстером (в двадцать восемь). А главное, потерпеть неудачу. Но после тридцати лет я столько раз терпел неудачи, что успел забыть про успехи в шахматах.

Сейчас, когда я это пишу, мне сорок пять, и я до сих пор не имею понятия, кем хочу стать, когда «вырасту». Но я начинаю наконец принимать тот факт, что хочу только быть СОВОЙ.

А Харлан Сандерс готовил такую замечательную курицу, что, хоть он тогда на ней еще не зарабатывал (до этого оставалось еще пятнадцать лет), но сорокапятилетним юнцом уже удостоился от губернатора Кентукки звания почетного полковника.

Похоже, для меня в сорок пять еще не все потеряно.

Как исчезнуть так, чтобы вас не нашли

Мы все бываем в тупике. Мы все бываем несчастны. Может быть, вы несчастливы в браке. Может быть, вас не устраивает ваша работа. Может быть, вы дочитали до этого места и думаете: «Ну да, это все очень интересно, но мне уже поздно что-то менять».

Я вам сочувствую, если у вас такое ощущение. Оно мне прекрасно знакомо. Иногда думаешь: вот бы все бросить, освободиться от всех обязательств и начать жизнь заново, с чистого листа. На меня такие мысли находят последние лет двадцать. Один из самых популярных запросов поиска, который приводит на мой сайт, — «как выйти из тупика». Когда нам кажется, что мы в тупике, хочется радикальных перемен — чтобы весь мир перевернулся и забросил нас в совершенно другое место. Я пробовал так делать, и не раз.

В 1992 году я хотел поселиться в ночлежке, потому что думал, что среди бездомных легче найти девушку, которая захочет со мной встретиться. В моем воображении жизнь в приюте для бездомных была как в студенческой общаге: мальчики и девочки тайком пробираются друг к другу в комнаты, сплошная романтика, хихиканье, и все курят крэк. Да я бы даже крэк попробовал — лишь бы девушка была.

У меня тогда была работа, да и крыша над головой тоже. Но девушка, с которой я встречался, все время на меня злилась, и я хотел изменить свою жизнь. К тому же ночлежка была как раз рядом с моей работой. Я бы там жил, и дорога на работу занимала бы меньше минуты. Что может быть лучше? Серьезно, что может быть лучше?

Директор ночлежки мне отказал. Я ему сказал, что хочу написать статью о жизни в приюте для бездомных. Он попросил у меня рекомендацию. Мой тогдашний начальник — а я честно попросил у него рекомендацию — сказал, что я, наверное, сошел с ума. С той работы я скоро ушел. А в приют для бездомных так и не переехал. Там в самом деле решили, что я для них слишком ненормальный.

Я все это веду к тому, что во мне есть некое первобытное желание исчезнуть. Попасть на дно общества, как я тогда это воспринимал; забыть о прошлом, смириться с тем, что в будущем нет смысла, жить одним днем и забыть обо всем остальном.

Человек строит свою жизнь, она перестает его удовлетворять, и он начинает думать, как ее изменить, — словно это так же легко, как переодеть куклу.

Но жизнь нельзя изменить извне. Теперь мы это понимаем. Для того чтобы в эру выбора себя отказаться от привычных внешних границ идентичности и жить жизнью более свободной, чем вы могли вообразить прежде, нужно начинать изнутри. Может быть, вам не удастся совсем «исчезнуть с радаров» (разве что где-нибудь в горах Монтаны — если сможете там жить!), зато можно жить жизнью, полной неожиданностей. Когда каждый день — это новое приключение, а из зеркала на вас каждый раз смотрит новый человек.

В детстве я как-то купил книжку «Как исчезнуть без следа, чтобы вас никогда не нашли». Не уверен, сработает ли эта методика в наши дни, но автор предлагал желающим исчезнуть американцам вот что.

Поищите старые газеты за тот день, когда вы родились, и почитайте некрологи младенцев, которые в это время умерли. Запросите их свидетельства о рождении в администрации штата. В этом нет ничего необычного — многие теряют свидетельства о рождении. Заполучив документ, оформите карточку социального страхования (объясните, что получаете ее в первый раз, потому что до этого не работали, а только учились). Теперь у вас два документа, удостоверяющих личность, и вы можете открыть банковский счет, получить кредитную карту и водительские права.

Перекрасьте волосы. Похудейте. Положите кнопку в ботинок, чтобы у вас изменилась походка. Постепенно обналичьте все свои деньги. Выберите большой город, где можно недорого снять жилье и затеряться в толпе. Подумайте, как будете набирать стаж трудоустройства — возможно, подработками или работой на стройках.

А потом вы исчезаете. Просто выходите из дома в один прекрасный день и больше не возвращаетесь. Вы совершили псевдоцид.

Потрясающее слово — «псевдоцид». Чем-то напоминает «маленькую смерть», как называют оргазм.

В книге приводятся истории людей, которым удалось исчезнуть (правда, нигде не объясняется, как автор их находил). Людей, сбежавших от супругов, от судебных исков, от налогового управления, а может быть, и просто тех, кому нужен был ластик или корректор, чтобы избавиться от эмоций, страхов и тревог. Чистый лист, который на время приводит

в нирвану, где часть ментального и эмоционального багажа, а то и весь, можно выбросить вместе с прежней жизнью — затолкать в пакет для мусора и оставить в темном переулке.

Это ощущение не покинуло меня до сих пор. Оказавшись в незнакомом районе, я смотрю по сторонам и прикидываю, можно ли сюда скрыться. Найдут ли меня тут? Нет ли вероятности, что я случайно встречу со знакомым? Получится ли затеряться в толпе — жить в приюте, подрабатывать грузчиком в гастрономе и ругаться на ломаном мандаринском наречии где-нибудь во мраке китайского квартала?

В чем секрет популярности сериала «Безумцы»? Не в романтике рекламного бизнеса шестидесятых. В жизни с чистого листа, которую начал главный герой Дон Дрейпер. Разумеется, у него есть тайная жизнь. А в одной из лучших серий — не только «Безумцев», а в истории телевидения — Дон Дрейпер превращает свою двойную жизнь в тройную: он просто исчезает из холла калифорнийской гостиницы и присоединяется к компании богатых бездельников, у каждого из которых своя длинная история... Только мы их видим в первый и последний раз. К тому времени, как Дон расстается с этой новой жизнью, он успевает разбогатеть и развестись и задумывается над теми же вечными вопросами, которые мучают всех нас: кто же мы такие на самом деле?

У меня полно багажа. Люди, которые мне дороги. Другие люди, с которыми я бы охотно не имел ничего общего. У меня есть надежды. Цели. Амбициозные планы. Давние обиды. И как бы вы ни старались обходиться минимумом необходимого, все это, к счастью или к несчастью, остается в голове.

Что если бы вы могли проснуться в новом месте и обнаружить, что этого багажа больше нет? Что если вы решите:

«Вот что, эти цели ничего не стоят. Сколько людей погибает, карабкаясь на опасную вершину своих целей». В молодости кажется, что вы сумеете покорить эту гору. Но, став постарше, вы понимаете: «Черт поберет, а ведь если я теперь упаду, то лететь буду долго».

Если затеряться в каких-нибудь трущобах, довольствоваться самым малым, завести пару друзей, покорив их своей таинственностью, и просто жить одним днем, может быть, это решит большинство ваших проблем. Но, скорее всего, нет. Вопрос вот в чем: можете ли вы сейчас, не меняя имен и не убегая, жить так, как будто вы уже исчезли? Нам всем хочется избавиться от хлама. Выбросить лишние вещи. Но минимализм как стиль жизни — это бред, если вы не придерживаетесь такого же подхода во всех категориях Практики на каждый день: не только на физическом уровне, но и на эмоциональном, ментальном и духовном.

Гораздо важнее выбросить ненужный багаж, те прошлые обиды, которые через тысячу лет не будут ничего значить. Отказаться от фантазий о будущем, которые приносят больше забот и тревог, чем пользы. Сделать уборку в голове. Освободиться. Пережить «маленькую смерть» или «родиться заново».

Медитация. Вообразите себе жизнь с чистого листа. Вы не привязаны к дому. Вы свободны. Вы кочевник. Представьте, что у вас достаточно денег. Представьте, что все ваши главные обязательства кто-то взял на себя. Вы можете уехать в Индию и жить там двадцать лет с самыми скромными затратами. Никто не знает о вашем прошлом. Вы перевернули страницу. Вы как будто проснулись в другом теле. Ничто вас

не связывает с прошлым, у вас нет целей на будущее. Вообразите себе эту жизнь во всех подробностях. Когда я делаю это упражнение, мне кажется, что у меня с плеч падает огромная гора. И мне хочется сохранить это ощущение на весь день. Скажите честно: какие чувства испытываете вы?

А если серьезно — что, действительно можно исчезнуть?

Допустим, что внутренне вы приблизились к такой свободе, о которой мы только что говорили. А возможна ли на практике такая свобода, как если бы вы исчезли и начали заново?

Ответ — да. Более того, в эру выбора себя у вас не будет иного выбора.

Может быть, у вас не получится совсем «уйти в тень» (я не только про неприкосновенность частной жизни), потому что каждый ваш шаг где-то фиксируется. Но какая разница? Неужели вы думаете, что государство станет следить конкретно за вами?

Главное — зарабатывать в этой «тени», то есть за пределами корпоративного мира, независимо от тех «вершителей судеб», которые вас выбирают или отвергают. Иметь возможность работать без привязки к месту. По мере того как мы движемся к обществу без наемных работников, в котором главной валютой становятся идеи, а инновации приносят больше, чем ручной труд или услуги управленцев, у вас появляется шанс жить так, как вы хотите.

В книге *I Was Blind but Now I See* («Я был слеп, но я прозрел») я рассказывал о том, что сегодня уже не нужны ни дом, ни образование. О том, что с их помощью общество

только держит нас на привязи, не давая нам двигаться и развиваться.

А теперь разовьем идею. Нужно ли вам снимать жилье? Так ли нужно вообще где-то осесть? Разве что у вас дети учатся в государственной школе (хотя я противник школьного образования), тогда да, вы привязаны к месту.

В остальном уже воплотилась мечта о полном потенциале информационных технологий. Они не только повысили производительность труда на рабочих местах. Они затронули и нашу жизнь дома. Я уже отмечал, что современный мир, который выталкивает нас из гнезда, сложился в том числе в силу развития информационных технологий. Если мы хотим в нем выжить, надо учиться летать.

Но главное, что открывает новые возможности перед теми, кто их ищет, — это наше растущее стремление к новым пределам: физическим, технологическим, материальным и духовным.

Наш мир — по-прежнему мир потребления, где люди продолжают копить компьютеры, машины, телевизоры, мебель и так далее. Но все это не нужно.

Сейчас можно путешествовать по всему миру и с помощью сервисов наподобие Airbnb практически в любой стране подбирать сравнительно недорогое жилье со всеми удобствами. Сервисы каршеринга — и перед вами откроются все дороги.

Я в таких поездках обхожусь минимумом багажа. Мне не нужно брать с собой компьютер или планшет, потому что современные телефоны по размеру экрана почти не уступают мини-планшетам. А когда мне нужен компьютер, всегда найдется общественный — например, в отделениях FedEx по всем Соединенным Штатам. Книги я читаю со своего «фаблета»

(сейчас у меня Galaxy Note). Практически все, что мне нужно для работы, есть в приложениях на телефоне. Единственное, что я не могу делать с телефона, так это писать статьи, но на этот случай как раз общественные компьютеры.

А что еще мне нужно? Что еще вообще мне может понадобиться?

Ну, спросите вы, а если я хожу на работу?

Прекращайте. Она вам по большому счету не нужна. Все равно вас вытеснят роботы, мы уже говорили об этом. Процесс пошел, и он необратим. Офисы уходят в прошлое, офисные работники становятся не нужны. Я собственными глазами это наблюдал.

Может быть, вы скажете: «Но я ведь уже не найду другую работу. Я не могу уволиться».

Хорошо. Не увольняйтесь. Но начните делать Практику на каждый день. Обещаю, эффект будет волшебный. Вы найдете другую работу. Вы найдете свое место в жизни. Вы найдете способ получать доход иными путями, и вам не придется полагаться на один-единственный источник дохода. Возможности только ждут, когда вы станете достаточно гибки и податливы, чтобы ими воспользоваться.

Приведу пример. Один мой друг составил базу данных всех домов в США, которые сдаются в аренду с последующим выкупом. То есть владельцы хотят их продать, но готовы сдать в аренду на условиях, что жилье перейдет в собственность арендатора, когда сумма арендных платежей составит выкупную цену.

Как он собрал данные? Если коротко, то просто просмотрел десяток других баз данных о недвижимости и выбрал оттуда информацию конкретно по тем домам, которые сдаются на условиях аренды с последующим выкупом.

Такой вариант приобретения жилья сейчас набирает популярность. Получить ипотечный кредит в банке стало сложнее, а поскольку доходы растут медленнее, чем инфляция (по мере того как мы движемся к обществу без наемных работников), не у всех есть средства на первоначальный взнос.

Так что мой друг решил проблему для большого количества людей. Он рекламирует свою базу данных в Google — купил ключевые слова «аренда с выкупом». Чтобы ознакомиться с его базой данных, нужно купить подписку на год. Люди, которые готовы в перспективе потратить сотни тысяч долларов на дом своей мечты, легко раскошеляются на несколько сотен за подписку на базу данных, которая ежедневно обновляется и дополняется.

Когда мы говорили по телефону месяц назад, он рассказал, что заработал на своей базе данных 300 000 долларов. А два месяца назад я до него просто не дозвонился — он уехал в отпуск в Грецию. На целый месяц.

Я не предлагаю вам сделать такую же базу данных. Может быть, сейчас, когда вы читаете эту книгу, эта идея уже исчерпала себя. Но другие не исчерпали. Есть еще множество потенциально прибыльных идей. Прежде чем заняться базой данных о недвижимости, мой друг продавал подписку на онлайн-клуб любителей скидок, который каждый день искал интересные скидки по всему интернету.

Один человек, когда я ему все это рассказал, страшно возмутился: «Да если все так станут делать, тогда те, кто сохранил недвижимость в собственности, будут безжалостно эксплуатировать всех остальных!»

К счастью, только в одних США живет 250 миллионов человек (или даже больше, я давно не проверял). И лишь немногие из них прочитают эту книгу — даже если она станет

бестселлером. И лишь немногие из прочитавших воспользуются этим конкретным советом. Это непросто. Особенно если у вас семья, работа и так далее.

Я просто роняю семена в землю. Большинство людей не последует конкретно этому совету. Но я надеюсь, что все попробуют Практику на каждый день, которая помогает внутренне оздоровиться, чтобы принимать решения в своей жизни самостоятельно, а не оглядываться на замшелые традиции и отжившие представления о «праве собственности», «образовании», «работе», «политике» и прочих оковах древней философии.

Наша планета сейчас на грани грандиозных перемен. В духовном плане наша задача — понять, как важно стремиться к меньшему в жизни (вплоть до того, что порой хочется исчезнуть). В плане технологий у нас есть все необходимые средства, чтобы жить там, где мы пожелаем. И большинство этих средств умещается в устройстве карманного размера. Когда вы физически, эмоционально и ментально здоровы, вы можете воспользоваться достижениями духа и технологии и вести такую жизнь, которая больше всего устраивает вас, а не такую, которая больше всего устраивает общество. Не говорите себе: «Я не умею придумывать идеи». Вы забегаете вперед. Начните с того, чтобы привести в порядок все «тела». Дальше в книге мы разберемся, как настроить генератор идей, чтобы он работал бесперебойно. Поверьте: все придет, когда вы возведете фундамент.

В конечном счете счастливым человек — это лучший вклад в счастье всего общества.

Просто сделайте это

Я вызвал сантехника. Допустим, его зовут Майк Икс — как правозащитника Малкольма Икса, только он Майк. И я его спрашиваю:

— А это правда, что сантехником работать круто?

Он помолчал, а потом как-то резко переспрашивает:

— В смысле?

— Извините, — говорю я, — это я не из праздного любопытства. Я статью пишу. Вот говорят, что сантехники гребут деньги лопатой, работают по свободному графику и так далее. И что, правда все так замечательно? Мне интересно.

— Вот оно что! Расскажите это сантехнику, когда ему в три часа ночи звонит какой-нибудь адвокат и жалуется, что у него в гостевой спальне сортир не работает. Встаешь и едешь пробивать трубы. А то клиент садится на унитаз, а потом из душа дерьмо течет.

— Серьезно? А отчего такое может быть?

— Трубы не на все рассчитаны. Есть вещи, которые вообще в слив не должны попадать. Многие пробуют чистить сами, но никакое средство от засоров не поможет, если в трубе застряло семьдесят презервативов.

— Господи, неужели кто-то столько занимается сексом?

— Что видел своими глазами, о том и говорю. Так вот, я выезжаю на вызов и вычищаю из труб то, чего там по идее

быть вообще не должно, но за годы накопилось. А когда труба забилась наглухо, нужно выгрести еще и все, что перед засором. Если засор давнишний, то труба рано или поздно лопнет и все из нее потечет в другие помещения. Или вниз к соседям на ковер. Так что я лезу в трубу и вытаскиваю оттуда презервативы, кровь, волосы, тампоны и дерьмо. Тонны дерьма.

— Но заработок того стоит? И вы сами распоряжаетесь своим временем?

Майк подумал.

— Пожалуй, да. Иногда беру отгул в середине дня. Вот вчера ходил к ребенку на бейсбольную тренировку.

— Вы счастливы?

— Да не так все плохо, как может показаться. Каждая ситуация — это новая задача, а я люблю решать задачи. Чувствую себя немного детективом. И у меня очень здорово получается. Но вот что я вам скажу. Нет таких людей, которые бы с утра просыпались с мыслью: скорей бы в сливе поковыряться! Ни разу не слышал такого от наших ребят-сантехников. Просто привыкаешь делать свою работу на совесть да смотреть, чтобы дома все было хорошо. Тогда никакая работа не удручает.

Внутренняя гармония. Внутреннее здоровье.

Меня достало слышать, что у предпринимателей тяжелая жизнь. Кстати, я сам так говорю. Я сто раз об этом писал. И меня достало так делать. Вот чего я никогда не хотел в жизни:

- работать сантехником;
- работать в офисе (хотя много лет работал);
- заниматься подбором временного персонала (хотя занимался).

Я ЛЮБЛЮ:

Распоряжаться своим временем. Есть миф, будто предприниматель работает двадцать четыре часа в сутки. Это бред сивой кобылы. Большинство людей — предприниматели и не только — тратят время понапрасну. Я не раз открывал свое дело и могу теперь сказать: я не заработал ни цента в деловых поездках. И все же я летал на все континенты, объехал все Соединенные Штаты вдоль и поперек и на каких только встречах не побывал. Но ни одна из них не принесла мне денег.

Однажды я повесил в офисе своей первой компании карту и отметил на ней все города, где у нас были «офисы» и клиенты. Я пригласил к нам человека, которому надеялся продать эту компанию, и гордо продемонстрировал карту. Ему было шестьдесят пять, и из них почти сорок он руководил своей фирмой. Он постоял, поглядел на карту и сказал: «Мне обычно хватает клиентов в родной округе, чтобы разбогатеть». Мы были в центре Нью-Йорка, самого богатого города в мире! С какой стати я летал в поисках клиентов в Париж, где практически невозможно открыть свое дело? Он поймал меня на глупости, и правильно сделал. А потом он купил мою компанию — слава богу!

Теперь я знаю, на что способно слово «нет». Когда мне предлагают куда-то съездить, посетить встречу, выпить кофе, созвониться и так далее, мое первое побуждение — ответить «нет». Я создаю гораздо больше ценности, когда делаю то, что доставляет мне удовольствие, когда я работаю творчески и укрепляю фундамент своего здоровья. А если я буду носиться по миру в погоне за каждой возможностью заключить сделку, я останусь финансово и духовно нищим. Гораздо лучше работать головой, чем ногами.

Помогать людям. Вот кому вы в силах помочь как предприниматель:

а) своим сотрудникам. Я всегда стремился к тому, чтобы мои сотрудники могли вечером позвонить домой после напряженного рабочего дня и сказать: «Мама, у меня лучшая в мире работа. У меня замечательный начальник, и я думаю, что лет через десять вполне могу открыть свое дело. Я столько у него учусь!» И знаете что? Большинство бывших моих сотрудников сейчас открыли собственные компании;

б) своим клиентам. Вы хотите, чтобы благодаря вам они производили хорошее впечатление на своих начальников. Как этого добиться? Легко.

1. Делайте то, о чем они вас просят.

2. Делайте это вовремя.

3. Делайте чуть-чуть больше, чтобы их приятно удивить.

4. Подсказывайте, как им сделать свою работу лучше. Всегда помните первое правило продаж: лучший новый клиент — это нынешний клиент.

5. Облегчайте им жизнь. Слушайте, что они говорят. Ходите на их мероприятия. Знакомьте их с потенциальными женами и мужьями. Указывайте им на новые варианты, потому что вы, в отличие от них, видите общую картину в их отрасли. Пусть они будут для вас не клиентами месяца, а клиентами на всю жизнь. Покажите им, что искренне хотите услужить им и сделать их жизнь лучше. У меня есть клиенты, которые переходили со мной из компании в компанию, когда я радикально менял сферу деятельности. Когда вы спасаете кому-то жизнь, это связь навеки.

Работать с клиентами, которые мне нравятся. Нет ничего хуже, чем работать с клиентами, которые мне неприятны.

Я себя чувствую как сантехник, которого в три часа ночи разбудил адвокат, смывающий презервативы в унитаз. Но мне приходилось работать с такими клиентами. Одни могли позвонить в те же три часа ночи и спросить совета. Другие звонили и буквально спрашивали: «Вы меня любите?» Третьи (таких было... сейчас подсчитаю, как минимум семь) звонили и требовали взятку за то, чтобы продолжать со мной работать. Соглашался ли я? Конечно! Мне же надо было платить сотрудникам.

Одно время у меня было правило «трех страйков»: если клиент трижды тратил мое время на сделки, которые не приносили мне дохода, я рвал с ним отношения. Но я очень часто нарушал это правило. И теперь у меня, по сути, правило «одного страйка». Сейчас, когда я вспоминаю, как позволял потенциальным клиентам меня обкрадывать (бесплатно выполнял «пробные заказы», соглашался на явно рискованную сделку, потому что подпал под влияние темной стороны Силы или чего-то еще, что заставляло меня расстаться с деньгами, и так далее), мне становится стыдно. Подумать только, что я шесть человек накормил стейками в ресторане ради того, чтобы выслушать их идею, а это оказалась очередная вариация на тему машины времени плюс устройство, которое делает черные дыры.

Творить. Быть предпринимателем — значит создавать нечто такое, что потребитель больше нигде не получит. Создавать — это искусство. Искусство соединять идеи в голове, а потом соединять материалы, чтобы их воплотить. Искусство соединять людей, чтобы перенести эти идеи в реальный мир для реальных потребителей. Искусство создавать такую ценность, чтобы за нее готовы были платить деньги. Как это делать? Перестать тревожиться по мелочам. Первым делом

смотреть с утра в окно. Наслаждаться тишиной. Только из тишины приходят творческие идеи.

Зарабатывать много денег. Много денег. Будем реалистичны — это главная причина стать предпринимателем. «А как же экономика?» — спросит кто-то. Сейчас в мире крутится больше денег, чем когда бы то ни было. Но немалая часть этих денег скрыта от глаз. Пора протянуть руку и пощупать их. Капитализация фондового рынка — это несколько триллионов долларов. Еще около двух триллионов приходится на частные фонды акционерного капитала. Общая сумма транзакций в мировой экономике — 50 триллионов долларов в год. Если ваша компания приносит прибыль, кто-нибудь ее купит. А может быть и лучше: вы станете получать столько денег и с такой скоростью, что не успеете продать компанию.

Да, это трудно. Это огромный стресс. Ваши сотрудники будут спать друг с другом и потом ругаться и плакать. Вас будут обсуждать за глаза. Вы будете задерживать зарплату. Клиенты будут от вас уходить. Инвесторы то и дело будут на вас злиться. Секрет в том, чтобы беречь и укреплять свою основу: здоровье и взаимосвязь физического, эмоционального, ментального и духовного тел. Это фундамент для возникновения идей, а решения и возможности будут появляться у вас как по волшебству, невзирая на проблемы, которые неизбежно возникают у всех предпринимателей. И все вокруг только выиграют.

Работать только с коллегами, которые мне приятны. Есть простой тест: если вы сомневаетесь, брать ли человека на работу, подумайте, согласились ли бы вы сидеть рядом с ним в самолете, летящем через океан.

Лучше, конечно, нанимать, а не наниматься. Когда вы пытаетесь устроиться на работу, вы надеваете маску: «Я как раз

тот человек, рядом с которым вы захотите десять часов просидеть в самолете». Я не люблю носить маски. И не люблю, когда окружающие носят маски. Очень трудно разглядеть, что собой представляет человек в маскарадном костюме. А ведь многие даже не осознают, что они в масках: большую часть жизни они притворяются быть кем-то другим, кем-то, кто будет нравиться, — вместо того чтобы быть собой.

Придумывать идеи. Когда у вас работа сводится к одной задаче, вы предлагаете идеи для этой конкретной задачи. Это прекрасно. Это в порядке вещей. Я не агитирую против работы в крупной компании (агитировать буду позже, не отходите далеко). Но когда вы сами руководите компанией, новые идеи нужно создавать постоянно.

Если вы производите какой-то товар, вы придумываете новые возможности для этого товара. Каждый день. Потом расписываете, как их реализовать. Поручаете это кому-нибудь. Задаете срок и каждый день проверяете, как идут дела. Потом выпускаете продукт. Смотрите, как его используют потребители, совершенствуете продукт. Завоевываем постоянных покупателей. Очень приятно смотреть, как кто-то пользуется тем, что вы создали.

Если вы оказываете услуги, вы придумываете новые услуги. Например, если вы помогаете компании вести корпоративную страницу на Facebook, почему бы заодно не составить список для почтовой рассылки из миллионов подписчиков этой страницы?

В любом случае вы каждый день придумываете идеи, чтобы трансформировать свое дело. Когда у меня был финансовый сайт stockpickr.com, я хотел создать инвестиционный фонд, который вкладывал бы деньги в лучшие идеи лучших инвесторов. Когда я руководил компанией интернет-услуг,

мы параллельно едва не основали рэп-лейбл, а еще присматривались к киноиндустрии, торговле чаем (!) и информационному бизнесу в десятке разных областей. Оглядываясь назад, я могу сказать, что некоторые наши идеи казались отличными и у нас были технические возможности их осуществить. Жаль, что мне тогда не хватило делового чутья, чтобы вплотную ими заняться. Но что было, то было. Если идея не приносила ежемесячный доход, мы ее бросали. И компания прекрасно обходилась без внешних инвестиций.

Для следующей своей компании я набрал инвестиций на 30 миллионов долларов с первого дня, а в общей сложности — на 100 миллионов. Что было дальше? Ничего хорошего.

Не зависеть от решений одного человека. (Например, начальника. Или такого важного клиента, что он фактически становится для вас начальником.)

Я ненавижу что-то выпрашивать. Ненавижу думать, глядя на кого-то: «Вот если только он согласится, вся моя жизнь наладится». Ненавижу расшаркиваться перед кем-то, чтобы понравиться и получить согласие на свое предложение. Наверняка бывают проститутки, которые любят свою работу. Наверняка. Но я не из таких — я не выношу секс без любви. А именно им приходится заниматься, если все ваше финансовое будущее зависит от одного-единственного человека.

Окружать себя единомышленниками. Чем бы я ни занимался, я всегда с удовольствием знакомлюсь с конкурентами. Конкуренция — это фикция. В мире хватит места для того, чтобы два человека могли заниматься одним и тем же делом. Если это не так, значит вы заняты не тем делом. Выбирайте такой широкий сектор, чтобы там уместилась еще сотня конкурентов: это же круто, это значит, что дело прибыльное.

В какой бы отрасли я ни работал, я непременно завтракаю с конкурентами. Я всегда очень много от них узнаю: как они начинали (у любого предпринимателя, как у супергероя, есть невероятная «история происхождения»), как справлялись с теми или иными препятствиями, как ищут подход к трудным клиентам, каких клиентов они могут мне уступить (!), хотят ли продать свою компанию, в какую сумму себя оценивают, как находят новых покупателей, и так далее, и тому подобное. Даже сейчас, когда я не занимаюсь бизнесом вплотную, я все равно с радостью общаюсь с успешными блогерами, авторами книг и бизнес-ангелами. От каждого из них я чему-то учусь и при этом завожу хороших друзей. Так вы собираете свое «племя». Отчасти его определяете вы сами (ищите новых знакомых), но одновременно и племя определяет вас (вы либо в племени предпринимателей, либо в племени офисных работников).

Быть авторитетным специалистом. Когда вы начинаете свое дело и предлагаете продукт или услугу, которые достаточно хороши, чтобы кто-то их предпочел другим аналогичным, — вы уже авторитетный специалист в своей сфере. Даже если вы только начали работать в этой сфере, вы все равно можете пользоваться авторитетом. Это ужасно приятно. Я люблю выступать перед публикой. Люблю писать о тех сферах деятельности, которые меня увлекают. Люблю открывать компании или участвовать в тех отраслях, которые меня увлекают. Иногда вроде бы и авторитету взяться неоткуда, а все-таки к вашему мнению прислушиваются.

Я как-то затеял сайт 140love.com — сервис знакомств для пользователей Twitter. Затея была так себе. Но меня пригласили выступить на конференции по поводу Twitter — причем с докладом под названием «Twitter и любовь». Я как раз

разводился, а девушки меня бросали одна за другой. Кому, как не мне, читать доклады о любви! Ирония острее некуда, хоть лей вместо соуса чили.

В любом случае эта компания у меня быстро сникла. И я просто не явился на конференцию. Пришлось им срочно искать мне замену. Извини, Джефф Пулвер*. Он меня с тех пор больше не приглашал выступать.

И последнее. Я уже рассказал о том, почему происходит эта масштабная смена парадигм. Дело не в том, что система настроена против вас. И не в том, что система саморазрушается. Не в том, что есть какой-то заговор правительств, капиталистов или «одного процента». Перемены — это замечательная возможность оседлать волну истории, которая обрушивается на наши берега.

В любом случае надо меняться, чтобы жить в меняющемся мире. Я уже приводил некоторые объяснения, но повторю их тут еще раз, чтобы вы не оправдывались, будто забыли.

1. Средний класс мертв. Я уже цитировал статистику и факты. И повторяю: не надо этого бояться. Может быть, я резковато выражаюсь, но в нынешних обстоятельствах — падение доходов, утечка капитала — нужно учитывать этот факт, когда вы думаете о дальнейшей жизни. Вы не можете повернуть время вспять. Вы ничего здесь не решаете. Процесс уже пошел. Точнее, уже прошел, и все мы обратились в ходячих мертвецов.

2. Вы больше не нужны. Информационные технологии, аутсорсинг, рост временного трудоустройства, повышение производительности — вот почему перестал быть нужен средний класс, теперь уже низший. Большинство профессий

* Джефф Пулвер — американский интернет-предприниматель. *Прим. перев.*

двадцатилетней давности теперь не нужны. Может быть, не были нужны и раньше. Все первое десятилетие этого века гендиректора компаний заливали слезами свои сигары в клубах на Парк-авеню: «Как же нам уволить весь этот балласт?» В 2008 году у них появился такой шанс. «Это все кризис!» — говорили они. Через год экономическая рецессия закончилась, а рабочие места так и не появились. Всех увольняют. Все теперь туалетная бумага. Все мы знаем, куда отправляется туалетная бумага.

3. Корпорации вас не любят. Это прекрасно знают и владельцы капитала, и предприниматели, и даже вольные художники. Корпорация изначально задумана как организационная форма для эксплуатации дешевой рабочей силы. Дешевая рабочая сила значит, что тот, кто производит ценность, получает меньше выгоды от нее, чем тот, кто продает произведенное. Я не говорю, что это справедливо. Я говорю, что так есть. Ваша задача — раз уж вас эксплуатируют! — научиться самому эксплуатировать ситуацию. Пусть работа в корпорации послужит вам тихой гаванью, пока вы укрепляете здоровье, учитесь создавать инновации и пользоваться этой мифической подушкой безопасности, прежде чем нацелиться на нечто большее и лучшее.

4. Не в деньгах счастье. Минимум раз в неделю кто-нибудь задает мне в Twitter вопрос: «Какую работу выбрать: которая мне нравится или где зарплата выше?»

Оставим в стороне вопрос, нужно ли вообще устраиваться на работу, и поговорим просто о деньгах. Прежде всего факты: научные исследования показывают, что прибавка к зарплате начиная с определенного уровня лишь минимально увеличивает ощущение «счастья». Почему? Потому что люди тратят заработанное. Если вы начинаете зарабатывать

на 5000 долларов больше, вы тут же спускаете 2000 на аксессуар для автомобиля, заводите любовницу, покупаете новый компьютер, большой диван, большой телевизор и потом удивляетесь, а куда же подевались все деньги. И хотя все перечисленное вам было в общем-то не нужно, у вас теперь новая потребность — вам нужна новая прибавка к зарплате, и вы возвращаетесь в корпоративное казино, чтобы снова покрутить рулетку зарплаты. Я ни разу в жизни не видел, чтобы кто-то, получив прибавку, всю ее откладывал, не меняя образа жизни.

Другими словами, не стоит оставаться на работе ради индексируемой зарплаты и карьерного роста. Это никогда не приведет вас к желаемой цели — к свободе от финансовых забот. Только свободное время, воображение, творческое мышление и умение исчезать помогут вам создать такую ценность, которой никто за всю историю человечества не создавал.

Кстати, это не голословное утверждение. Посмотрим на простой пример: юриспруденция.

Юрист — в среднем — самая высокооплачиваемая профессия. А еще это профессия, у представителей которой чаще всего наблюдается клиническая депрессия.

Конечно, деньги могут решить многие временные и материальные проблемы. Зато часто усугубляют внутренние проблемы и дурные качества.

5. Прямо сейчас посчитайте, сколько человек вокруг вас может принять важные решения, способные разрушить вашу жизнь. Я об этом рассказывал в главе «И все засмеялись». И снова напомню, чтобы вы не ушли от этого вопроса: перед сколькими людьми вы вынуждены заискивать, чтобы достичь желаемого? Задача в том, чтобы не лстыть вообще.

А наоборот, понять, что у вас в жизни найдется не меньше двух десятков людей, которые по собственной воле помогут вам прийти к успеху.

Набирается этот список людей старым проверенным способом: вы им помогаете. Единственный способ создать ценность для себя — это создавать ценность для других.

Упражнение. Подумайте, какие два человека в вашем круге общения, не знакомые друг с другом, могли бы, по вашему мнению, быть друг другу полезны. Познакомьте их. И делайте так каждый день. Совершенствуйтесь. Чем больше пользы вы принесете своему окружению (даже если вы не получаете от этого выгоды напрямую), тем больше будет сетевой эффект для всех его участников. И тем больше ценности в конечном счете обретете вы.

6. Удовлетворяет ли ваша работа ваши потребности? «Потребности» я здесь определяю через четыре опоры Практики на каждый день. Удовлетворяются ли ваши физические, эмоциональные, ментальные и духовные потребности?

Один раз у меня была такая работа, которая во всем их удовлетворяла, и мне тогда приходилось работать совсем немного, а свободное время позволяло писать, вести свое дело, развлекаться или проводить время с друзьями. А вот во всех тех случаях, когда работа мои потребности не удовлетворяла, я был вынужден работать на износ, общаться с неприятными мне людьми, наступать на горло собственной песне и так далее. Когда вы попадаете в такую ситуацию, нужно готовить пути к отступлению.

Ваши руки созданы не для того, чтобы печатать служебные записки. Или вставлять бумагу в факс. Или держать телефонную трубку, пока вы разговариваете с неприятными людьми. Через сотню лет ваши руки обратятся в прах. Но сейчас вы можете создавать ими удивительные вещи. Расцелуйте их — и пусть творят чудеса.

Кто-то возразит: не у всех же такая работа, чтобы удовлетворять все эти потребности сразу. Верно. Но мы уже говорили, что зарплата не делает вас счастливее, а значит, вы можете изменить свой образ жизни и работу так, чтобы лучше заботиться о своих потребностях. А чем лучше удовлетворяются ваши потребности, тем больше вы будете создавать условий для того, чтобы в вашу жизнь пришло подлинное изобилие.

Ваша жизнь — это дом. Изобилие — его крыша. Но сначала нужно сделать прочный фундамент, поставить стены и провести канализацию, иначе в доме нельзя будет жить, а крыша провалится. Фундамент строится, когда вы делаете Практику на каждый день. Я это повторяю не потому, что хочу вам ее продать, а потому, что она спасала меня всякий раз, как у меня проваливалась крыша. Мой дом горел под бомбами, промерзал насквозь и продувался ледяным ветром, но всякий раз я его отстраивал заново. Только так.

7. Забудьте о пенсии. Неважно, какой у вас стаж и сколько у вас в пенсионном фонде. Эта система не работает. Пенсионные накопления — это миф, и ему пришел конец. Инфляция оставит от них одни крошки. А если вы хотите получить хоть эти крошки, вам нужно десятки лет отдать нелюбимому делу, чтобы потом вдруг обнаружить, что вам восемьдесят, вы живете впроголодь и у вас мерзнут ноги.

Единственная гарантия безбедной старости — это вы-брать себя. Начать свое дело, создать такую платформу или

такой образ жизни, который позволяет откладывать крупные суммы.

Кто-то скажет: «Ну, я по натуре не предприимчивый человек».

Это не так. Каждый человек предприимчив. Чтобы быть предпринимателем, нужно не так много: уметь проигрывать, придумывать идеи, продавать их, воплощать их и сохранять упорство, чтобы, несмотря на поражения, всякий раз чему-то учиться и отправляться в новое приключение.

Будьте предпринимателем на работе, таким гибридом предпринимателя и наемного работника («предприботником?»). Решайте сами, перед кем вы отчитываетесь, чем занимаетесь, что создаете. Или откройте свое дело на стороне. Принесите пользу — любую пользу, кому угодно, — и из этой пользы вырастет ваша настоящая карьера.

Какой у вас другой вариант? Держаться за работу, где начальник не дает вам развиваться, рано или поздно выгонит вас, платит вам столько, что едва хватает на жизнь, и удерживает вас на крючке то похвалами, то угрозами, чтобы в конце концов подсесть, вытащить из воды и зажарить? Неужели нет ничего лучше? У меня в сутках двадцать четыре часа, как и у вас. Вы так хотите проводить свои двадцать четыре часа?

8. Оправдания. «Я для этого слишком стар». «Я не творческая». «Мне нужна страховка». «Я должен вырастить детей». Однажды на вечеринке ко мне подходит потрясаясь красивая женщина и говорит: «Привет, Джеймс, как дела?»

ОТКУДА? Кто это вообще?

Я отвечаю: «Привет, все у меня отлично». А сам понятия не имею, кто она такая. С какой стати она со мной заговорила? Я же страшный, как смертный грех. Несколько минут

я тянул разговор, вспоминая, откуда она может меня знать, и наконец-то догадался.

Оказалось, это та самая невзрачная тетка, которую полгода назад уволили из компании, где я работал. Она заливалась слезами, когда собирала вещи и освобождала стол: у нее же вся жизнь пошла под откос. Она совсем расклеилась и выглядела лет на тридцать старше своего возраста... А потом... А потом до нее дошло, что она свободна. У Джорджа Лукаса есть фильм «ТНХ-1138» (так зовут главного героя фильма): там всех лишили выбора и загнали под землю, потому что на поверхности планеты «радиация». Но ТНХ в конце концов решает, что лучше верная смерть наверху, чем вечно страдать под землей, где ему не позволено испытывать любовь.

Он лишен свободы.

Он убегает от охраны и полиции и выбирается на поверхность, а там — солнце. Там красота, и красивые люди встречают его с распростертыми объятиями. Оказывается, что «радиацию» выдумали, чтобы держать людей под землей и заставлять работать. (Кстати, я не в первый раз привожу этот пример, и мне часто отвечают: «Такого в фильме не было». Ну хорошо, не было. А в книжке по фильму — было!)

«Вам легко говорить, — упрекают меня некоторые. — А нам-то ПРИХОДИТСЯ так работать». Той женщине, которая превратилась в красавицу, тоже когда-то приходилось. «Чем сейчас занимаешься?» — спросил я у нее. «А, да так, — ответила она. — Консультирую».

Кто-то возразит: «Не могу же я все бросить и пойти консультировать. Что это вообще такое — консультировать?»

А я на это отвечаю: «Хорошо, вы правы». Зачем я буду спорить? Если человек утверждает, что ему надо оставаться

в темнице, хотя дверь не заперта, — я не буду спорить. Он имеет полное право оставаться в темнице.

9. Продвигаться маленькими шажками — это нормально. «Я не могу вот так взять и уволиться! — говорят мне. — Жить ведь на что-то надо!» Я все понимаю. Никто вас не призывает немедленно увольняться. Прежде чем человек сможет пробежать марафон, он учится ползать, потом стоять на ногах, потом ходить, потом бегать. Потом каждый день тренируется и заботится о здоровье. А потом уже бежит марафон. Тьфу, да о чем я вообще? Я-то сам три километра не могу пробежать — падаю и задыхаюсь. Я вообще слабак.

Вот прямо сейчас возьмите и составьте список: перечислите все свои мечты. Я хочу написать бестселлер. Я хочу уметь довольствоваться малым. Я хочу избавиться от тревог, которые отравляют мне жизнь. Хочу помогать всем вокруг — или всем в моей жизни. Хочу, чтобы всё, что я делаю, приносило людям пользу. Хочу, чтобы меня окружали только люди, которых я люблю и которые любят меня. Хочу, чтобы у меня всегда было время на себя.

ЭТО НЕ ЦЕЛИ. Это мотивы. Я спрашиваю себя каждый день: что мне нужно, чтобы развивать эти мотивы? С самого утра, с самого пробуждения. «Кому я сегодня могу помочь?» — спрашиваю я темноту, едва открыв глаза. «Кому я должен сегодня помочь?» Я секретный агент, и я жду указаний. Жду, какую мне поручат миссию. Вот как делаются маленькие шажки. И вот как вы со временем побежите к свободе.

10. Изобилие никогда не приходит от работы. Достигнуть изобилия позволит только одно — выйдите из тюрьмы, в которую вас заключила ваша потогонка. Сейчас вы не видите изобилия. Из темницы не разглядеть прекрасного

сада. Изобилие приходит только тогда, когда вы действуете в согласии со своими мотивами. Когда вы по-настоящему делаете лучше жизнь окружающих.

Когда вы каждый день просыпаетесь с намерением чем-то помочь, неважно кому. Своим близким, друзьям, коллегам, клиентам, потенциальным покупателям, читателям, даже тем, с кем вы еще не знакомы, но хотели бы познакомиться. Станьте лучом света, огнем на маяке, и во мраке ночи все корабли двинутся к вам и повезут свои бесчисленные богатства.

Эта глава не предупреждение. Не страшилка («готовьтесь к нищете»). И даже не боевой клич предпринимателей («мы круты, нас много»). Это просто реальность.

А конкретно: что делать?

Теперь вы наверняка спросите: ну хорошо, вот я уволюсь, а что делать дальше?

Я поинтересовался у людей, которые так поступили. Что они сделали? Как бросить работу и, условно говоря, заработать миллион? Не все же могут быть Марками Цукербергами и Ларри Пейджам. Не все могут бросить институт и изобрести айфон, или машину времени, или унитаз, который автоматически подстраивается под рост и вес пользователя (кстати, было бы круто).

Некоторым просто хочется бросить свою дурацкую работу и хорошо зарабатывать. Некоторым хочется просто бросить работу и зарабатывать миллионы. В том самом фильме про Facebook герой Джастина Тимберлейка говорит: «Миллион — это не круто. Вот миллиард — это круто».

На самом деле, дорогой Джастин, очень часто миллион — это довольно круто. Не каждому суждено быть гением, которому венчурные инвесторы отсыплют сотни миллионов. Иногда достаточно заработать миллион, стать самому себе хозяином и обеспечить себе финансовую свободу.

Я созвонился с Брайаном Джонсоном, основателем компании под названием Braintree. Даже если вы никогда не слышали о Braintree, вы знаете ее клиентов. Эта компания обеспечивает электронные платежи и транзакции по кредитным картам и сотрудничает с Uber, OpenTable, Airbnb и так далее.

Я разговаривал с Брайаном впервые. Я не инвестировал в Braintree. Насколько мне известно, я даже не инвестировал (к моему сожалению) ни в кого из их клиентов. Я люблю выходить на связь с людьми, которым, как мне кажется, есть что рассказать, и слушаю их истории. Так я строю свою сеть контактов — не только деловых и финансовых, но и будущих друзей.

Я знал, что история Брайана о том, как он основал Braintree, будет интересна и полезна тем, кто сейчас задается вопросом «А что делать дальше?».

Официальная версия. В 2007 году Брайан работал менеджером в торговой сети Sears. Он уволился и основал Braintree. Меньше чем через два года он зарабатывал больше миллиона. Со временем Braintree расширилась и получила 70 миллионов долларов от венчурной компании Accel и других инвесторов.

Но меня интересовало не это.

— Как вы это сделали? — спросил я. — Опишите, шаг за шагом.

— Я очень не любил свою работу, — ответил Брайан. — И всегда считал, что твердая ставка — это не мое. До этого у меня был опыт работы представителем в центре обработки платежей: я ездил по ресторанам и магазинам и предлагал проводить операции по кредитным картам через нашу компанию. Вот я и подумал, когда решил уволиться: я ведь могу делать то же самое, но уже для собственной компании.

Правило № 1. Избавьтесь от посредника. Вместо того чтобы вернуться на предыдущее место работы, Брайан обошелся без посредника. Он обратился напрямую к компании, которая обрабатывает платежи по кредитным картам, заключил с ней договор на перепродажу — и это ДО того, как уволиться из Sears.

Многие меня спрашивают: «Я сейчас работаю. Надо уже искать стартовый капитал?» НЕТ, конечно! Сначала надо посуетиться. Инвесторы обращают внимание на тех, кто бросается в глаза.

Правило № 2. Выберите скучное дело. Каждый мечтает поймать новый тренд. Вот вам суперактуальный тренд — добыча редкоземельных минералов на Марсе. Это АДСКИ ТЯЖЕЛО. Не пробуйте! Брайан выбрал дело, которое нужно всем, кто занят торговлей. А еще он знал, что спрос на такие услуги будет расти, потому что бурно развивается торговля через интернет. Не надо придумывать что-то совершенно новое и небывалое. Делайте что-то старое и привычное, но чуть лучше, чем все остальные. А когда вы мельче, гибче и быстрее неповоротливых гигантов, застрявших в бюрократии, вы часто можете предложить более выгодные цены и более высокое качество. Потребители перейдут к вам. А если вы заодно предлагаете по-настоящему индивидуальный подход — так бегом примчатся.

Правило № 3. Найдите покупателей! Это, пожалуй, самое главное правило для любого предпринимателя. У многих в воображении волшебная картинка, как строится бизнес: вы набираете инвестиции, потом на них создаете продукт — и тут же набегают миллион покупателей. Так НЕ бывает.

Брайан нашел десять потенциальных клиентов (из первых двенадцати, к кому он обратился): они сказали, что готовы перейти на его услуги обработки платежей по картам. Он под считал, что ему нужно зарабатывать 2100 долларов в месяц, чтобы «безболезненно» уволиться. Первые десять клиентов приносили ему 6200 долларов в месяц, так что у него была подушка безопасности на случай, если кто-то откажется от его услуг. Брайан ушел с работы в уже готовый собственный бизнес.

Правило № 4. Зарабатывайте доверие во сне. Говорят, что на хорошем бизнесе можно зарабатывать деньги даже во сне. Брайан и так уже зарабатывал во сне — ему приносила доход каждая покупка у его первых десяти клиентов, которую оплачивали кредитными картами.

«Я не хотел ходить от двери к двери в поисках новых клиентов, — рассказал Брайан. — Мне нужно было найти подход к компаниям, ведущим бизнес в интернете. Кто-то мне предложил вести блог. А для того, чтобы блог работал, нужна предельная искренность — иначе ничего не получится. И я начал писать о том, как устроена отрасль кредитных карт, в том числе о нечестных приемах, на которые часто попадают интернет-магазины. Я размещал посты на главных социальных площадках того времени — Digg, Reddit и StumbleUpon. Когда они выходили в топ, на мой сайт приходило столько пользователей, что он падал.

Зато я заслужил славу надежного источника информации касательно обработки платежей. И скоро все эти онлайн-компании, которым раньше трудно было сориентироваться в отрасли, стали обращаться ко мне за советом, а потом и пользоваться моими услугами».

Сделаю тут замечание.

Правило № 5. Блог — это не для денег. Блог — это для доверия. Вы не продаете в блоге рекламу (как правило), к вам не обращаются с предложениями издатели (как правило), зато вы наработываете кредит доверия, а вот это уже открывает новые возможности. Мой блог принес мне ноль центов и миллионы возможностей. Блог Брайана привел посетителей к нему на сайт и принес первое выгодное предложение.

«Если коротко, то со мной связались OpenTable и сообщили, что им нужно программное решение, соответствующее

всем нормам, чтобы хранить информацию о кредитных картах и передавать ее ресторонам. Я подписал с ними контракт на три года, который позволил мне набрать команду разработчиков, и мы сделали для них такую программу. А у нас появились новые услуги, которые можно было предлагать клиентам».

Правило № 6. Скажите «да!». Брайан начинал как простой посредник между продавцами и обработчиком платежей. Потом OpenTable попросили его разработать программу, хотя он никогда не занимался программным обеспечением. Он сказал «да!». Он нашел разработчиков, сделал отличный продукт и увеличил свой доход *минимум* в четыре раза. Решение сказать «да!» вывело его бизнес на совершенно новый уровень, причем не только в плане ассортимента услуг, но и в восприятии клиентов. Заработало «сарафанное радио», и услугами Braintree стали пользоваться другие онлайн-компании: Airbnb, Uber и так далее. Инвесторы тоже заинтересовались — все клиенты им рассказывали, что обслуживанием их платежей занимаются Braintree. Интернет-стартапу трудно найти надежный платежный сервис.

Брайан рассказал: «Когда я только начинал, мы собирали для компании — обработчика платежей целое досье на каждого нового клиента: объясняли, почему считаем, что он заслуживает доверия и будет действовать в рамках закона».

А отсюда следует...

Правило № 7. Работа с клиентом. Обращайтесь по-человечески с каждым клиентом, новым и старым. «Мы как-то интуитивно знали, что нам не нравилось в службах поддержки в других местах: переключение звонков с одного сотрудника на другого, долгое ожидание, неподходящие решения и т. д. Поэтому мы постарались максимально сократить время

от обращения клиента до фактического решения его проблемы». Маленькая компания не может себе позволить плохую работу с клиентом. Лучшие новые клиенты для вас — старые клиенты, а лучший способ оставаться на связи со старыми клиентами — это быстро приходить им на помощь, когда требуется. Служба поддержки и работа с клиентом — самая надежная опора для долгосрочного сотрудничества.

«Так, — сказал я, — не могу не спросить. Когда вы стали зарабатывать семизначные суммы?»

На второй год существования компании Брайан зарабатывал больше миллиона долларов, а компания с каждым годом расширялась — новых сотрудников едва успевали нанимать.

В 2011 году, после четырех лет в бизнесе, Braintree получила первые средства от инвестиционного капитала — 34 миллиона долларов в первом же раунде финансирования. И всего через два года она, по сведениям портала Crunchbase, обрабатывает транзакций по кредитным картам больше чем на 8 миллиардов долларов в год.

Неплохой результат для человека, который уволился и просто искал способ заработать на жизнь.

Какой урок из этого можете извлечь вы?

Мне все время приходят дурацкие письма: «Заработайте миллион долларов на золоте!», «Заработайте миллион долларов на недвижимости!», «Как заработать миллион — уникальное предложение впервые!» Проходишь по ссылке — а там сплошная чепуха. Общие слова, чьи-то восторженные отзывы, а потом предлагают купить какой-то курс или программу. В общем, бред собачий.

Дальше в этой главе я вам предлагаю пищу для размышлений о том, как можно заработать миллион долларов — сделать

то, что Брайану Джонсону удалось меньше чем за два года. Учтите: это только идеи из моего опыта и из той сферы деятельности, с которой я знаком, — не ждите универсальных рецептов. Но для начала подойдут и они. Я именно с этого начинаю, когда хочу придумать новую бизнес-идею. И вы можете начать с этого. Примечание: все нижеперечисленные идеи я видел в действии — кому-то удавалось с их помощью заработать миллион долларов или больше. Советую я вам их взять на вооружение? Нет, но опять же, это пища для размышлений.

1. Услуги в области, которая сейчас на переднем крае интернета. Начните работать с малым бизнесом. В девяностые вы бы делали сайты. Сейчас это будут приложения или работа в соцсетях. Но не ограничивайтесь тем, чтобы создать для клиента страницу-сообщество на Facebook. Приведите людей в это сообщество. Настройте клиенту Twitter. Потом найдите ему подписчиков. Делайте компаниям страницы на YouTube, Pinterest, Wanelo, Etsy, Quora, Instagram, MailChimp. Каждому малому бизнесу, будь то юридическая контора, стоматологическая практика или цветочный магазин, нужно присутствовать на некоторых, если не на всех этих платформах. И ваше новое агентство социальных медиа им поможет.

Как искать клиентов? Начните с местных предпринимателей, услугами которых пользуетесь. Поинтересуйтесь, что им нужно и как вы можете помочь. С несколькими первыми клиентами поработайте бесплатно, потом начинайте брать ежемесячную плату. Каждую неделю пишите им о том, что нового вы можете предложить. Помните: лучшие новые клиенты — это нынешние клиенты.

Если вы работаете по найму, идите к начальнику. Предложите ему свои услуги. Если он не согласится, попробуйте

уволиться, открыть собственную компанию и снова предложить ему эти услуги. Да даже предложите ему стать партнером в вашей компании — ведь он вас поддержал в начале карьеры.

Мы пытаемся заработать ОДИН МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ, помните? Так вот, когда прибыль дойдет до сотен тысяч долларов и вы начнете расширяться, продайте свой бизнес за миллион. И все. Желающие найдутся — местные рекламные агентства, крупные рекламные агентства, расширяющие свой бизнес, более крупные компании, работающие с социальными сетями, или мелкие предприятия, которые хотят заняться рекламой.

Вы все время продаете: продаете свои услуги, продаете услуги своих клиентов (!) (и это настоящий секрет, чтобы удержать клиентов, кстати) и наконец, продаете компанию.

2. Познакомьте двух людей между собой. Любая компания продается. У любой компании есть цена. И многие предприниматели готовы покупать компании. И не только предприниматели, но и компании, которые занимаются исключительно скупкой других компаний. Они приобретают мелкие предприятия в разных регионах, объединяют их в сеть, увольняют лишний персонал — и вот уже готова компания национального масштаба с представительствами по всей стране и доходностью, которая малым предприятиям и не снилась. Теперь ее можно акционировать или тоже продать.

Иногда компании не удается самой найти покупателя. Иногда компанию нужно привести в форму, чтобы выгодно продать. Иногда компания не представляет, что делать дальше, когда покупатель найден. А положившись в этом на юриста, компания еще не гарантирует себе удачного

результата — зато гарантирует усложнение процесса и снижение прибыли от продажи.

Продать компанию — это непросто. Если вы помогаете предпринимателю в этом разобраться, он вам платит. Конечно, деятельность посредника регулируется рядом правил, но, если вы научитесь в них ориентироваться и постройте бизнес на этой идее, вы легко заработаете миллион.

3. Напишите книгу. Мне ни разу не удалось заработать миллион долларов на книге, но у меня есть друзья, которые заработали миллионы на книгах или информационных продуктах. Здесь большая конкуренция, так что главное для вас — принести реальную пользу. Не пишите книгу на тему, в которой не разбираетесь. Иначе вы будете ничем не лучше тех спамеров — а даже во много раз хуже, потому что они укладываются в несколько строчек, а вы будете лить воду на сотни страниц. Найдите себе соавтора, который в чем-то разбирается, и напишите о том, что он делает.

4. Напишите книгу, часть вторая. Кстати, я же соврал. Я только что понял, что все-таки заработал миллион на книге. Причем на моей первой книге Trade Like a Hedge Fund («Торгуйте как хедж-фонд»). Сама книга принесла мне немного, около 50 тысяч долларов, но в 2004 году меня стали приглашать выступать с лекциями в разных инвестиционных компаниях: Fidelity, Schwab, Profunds. Еще некоторые организации предлагали мне до 20 тысяч долларов за каждое выступление. И за девять лет после выхода книги я провел по ней, пожалуй, намного больше сотни лекций. А еще меня приглашали писать статьи. Книга принесла мне и другие возможности. Помните: когда вы пишете книгу, смысл не в том, чтобы ее продать. Книги — это авторитет. А когда

у вас есть авторитет в своей области, перед вами открываются новые пути:

- консультирование (Тиму Феррису это здорово удастся!);
- лекции (в этом преуспели авторы «Фрикономики»*);
- возможности в других средствах массовой информации (телешоу, радишоу и т. д.);
- возможность писать дальше. Большинство авторов, которых я знаю, — даже авторы бестселлеров — не зарабатывают миллионы на книгах. Зато им начинают платить за статьи престижные журналы, корпорации и так далее. Постепенно эффект накапливается, и вы можете передать собственно написание текстов на сторону — но только людям, которым вы доверяете, и перепроверяйте все сами по три раза. Когда я в 2005 году писал статьи о финансах, я сдавал по пять статей В ДЕНЬ с помощью дешевой рабочей силы — команды студентов, которые знали о бирже больше, чем любой менеджер хедж-фонда на моей памяти;
- рассылка для продажи других продуктов. Сам я этого никогда не делал, но у меня есть друзья, которые успешно пользуются этим ресурсом (Рамит Сети или Джон Молдин).

5. Финансовое оздоровление. Недавно я был в гостях у друга, который арендует особняк в Майами-Бич стоимостью пять миллионов долларов. Я поинтересовался: «А кому принадлежит этот дом?» Он ответил: «Какому-то мужику, который придумал, как водителям списывать штрафные баллы за нарушение ПДД». В доме семь спален,

* Левитт С., Дабнер С. Фрикономика. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012.
Прим. перев.

восемь ванных комнат, студия звукозаписи, яхта на причале у заднего крыльца, гардеробная площадью больше средней нью-йоркской квартиры, а в стоимость аренды включены услуги повара, которая приготовила нам отличный обед.

Средства массовой информации напоминают нам едва ли не каждый день, что разрыв между бедными и богатыми в современной экономике все растет. Да и пусть! Ситуацию мы не изменим. Не будем спорить о политике или экономике. Лучше реально помочь людям с финансовыми проблемами. Вот где вы можете предложить свои услуги:

Водительские штрафы (например, за неправильную парковку).

Кредиты. В США одних кредитов на высшее образование выдано на триллион долларов, и компания, которая поможет молодежи ориентироваться в этой сложной и рискованной области, легко заработает миллион.

Аренда с последующим выкупом. Я вообще ярый противник покупки жилья, но так или иначе есть люди, которым хочется приобрести дом. Что я, буду их останавливать? Но начиная с 2008 года многие уже не могут позволить себе купить жилье. Банки отказываются выдавать кредиты. Помните, в главе «Как исчезнуть так, чтобы вас не нашли» я рассказывал про своего друга, который скупил все базы данных о жилой недвижимости и составил собственную — о домах, сдающихся в аренду с правом выкупа? Он сделал на нее платную подписку. И знаете что? Подписываются. И желающих столько, что он расширил эту бизнес-модель.

Недавно он запустил программу аренды ноутбуков на таких же условиях. Он покупает ноутбуки оптом, по 200 долларов за штуку, и за 20 долларов в неделю сдает их на год

в аренду с правом выкупа. Раз — и огромная прибыль! За несколько месяцев эта затея стала приносить ему по 300 тысяч долларов ежемесячно, и он может продать свою компанию за несколько миллионов долларов в любой момент. Кстати, высшего образования у него нет.

Если вы впервые задумываетесь о том, чтобы открыть свое дело, наверняка у вас от этих идей голова пошла кругом и появилась масса вопросов. Эти вопросы я уже выучил наизусть с тех пор, как начал писать книги и выступать:

Так бросать мне работу или нет? У меня миллион идей, с какой начать? То есть нужно просто учиться делать несколько дел одновременно? А что делать, если идеи у меня есть, но я все откладываю на потом? У меня полно дел, у меня семья, мне некогда, как быть?

Я все понимаю. Поверьте, я знаю, что вы переживаете. Это очень тяжело. Это очень трудные вопросы. И у меня на каждый есть конкретные ответы. К сожалению, мои ответы вам не помогут — пока вы не начнете с самого начала, с основы основ.

В детстве я до смерти боялся бабушки. Когда она приезжала в гости, то первым делом шла в мою комнату и орала на меня, если там было не прибрано. Приходилось подкладывать в ее витамины кортизон, чтобы она так не бушевала.

А я начал к бабушкиным визитам убираться в комнате. У меня получалось очень быстро — потому что на самом деле я все заталкивал под кровать. Комната выглядела идеально, но в действительности в ней был все такой же ужасный беспорядок.

То же самое многие делают со своей жизнью. Я никого не критикую — просто знаю, что это так. Всякий раз, как я терял деньги, это случалось потому, что я себя уверил,

будто я в прекрасной форме, а на самом деле у меня под кроватью была куча хлама. Без настоящей уборки не обойтись. Навести порядок в комнате и держать в чистоте дом, где обитает ваша свобода, — дом, в котором вы хотите жить, — это требует времени и сил. И сначала нужно выстроить фундамент — обратиться к основам.

Для этого выполняйте Практику на каждый день для четырех «тел» (по одному пункту в день для каждого).

Физическое тело. Хорошо ли я питаюсь? Занимаюсь ли спортом? Чищу ли зубы нитью? Высыпаюсь ли? Здесь не работают половинчатые решения. Я знаю людей, утверждающих, что спят «по три часа в сутки, и на все хватает сил» — так вот, все они страдают биполярным расстройством. Я не шучу.

Эмоциональное тело. Окружаю ли я себя людьми, которые меня любят? Стараюсь ли я избегать людей, которые меня унижают, даже если это коллеги? Не сплетничаю ли я? Выражаю ли я благодарность тем, кто хорошо ко мне относится? Вам не кажется, что это звучит банально? Наверняка вы себя спрашиваете: а какое отношение это имеет к миллиону долларов?

В прошлом году мой приятель из Майами (тот самый, с особняком) заработал на своем бизнесе миллионы. Несколько годами ранее у него не было ни гроша, он вернулся жить к родителям, мучился лишним весом, вел нездоровый образ жизни, был в сложных отношениях с девушкой. Соответственно, и идеи у него были только выдохшиеся — остатки с прошлого раза, когда он заработал миллион (которого он, естественно, лишился).

Что же изменилось?

Как многие, он понял: чтобы выбраться из колеи, надо что-то менять. Понятно, что вы не по своей воле оказались

в такой ситуации, а хотели как лучше. Поэтому первый шаг — это выбросить из головы «как лучше».

Мой друг понял, что прежде всего нужно вернуться к основам. Он просто начал бегать по утрам и следить за питанием. Потом забота о себе стала у него распространяться и на отношения с людьми, на творчество, на духовную жизнь, и все это вместе кардинально изменило его взгляды на свой бизнес. Дело не в том, что его бизнес стал успешным. Это его мышление стало успешным, потому что теперь опиралось на здоровую основу. А на таком фундаменте уже можно возводить дом, в котором вы хотите жить.

Он разорвал нездоровые отношения. Он похудел больше чем на двадцать килограммов. Личный повар готовит ему только здоровую пищу. Он нанял человека, который помогает ему с маркетингом, и теперь у него появляются новые, свежие идеи. А от прежнего высокомерия, в котором его часто упрекали близкие, мало что осталось.

Ментальное тело. Идеи у нас возникают постоянно, но в основном неудачные. Чтобы приходили хорошие идеи, нужно делать вот что: во-первых, каждый день читать по два часа, во-вторых, записывать по десять идей в день. За год у вас наберутся тысячи прочитанных страниц и больше трех с половиной тысяч идей. Какая-нибудь из них выстрелит. Какая? Или какие (вдруг их будет несколько)? Вы поймете сами, потому что будете делать Практику на каждый день и уделять равное внимание трем остальным опорам здоровой жизни.

Духовное тело. Несколько месяцев назад я вел курс в одном «духовном центре». Я собирался провести его бесплатно и назвать «Успех изнутри». Случилось две вещи. Центр сказал: «Нет, только за плату!» И еще: «Слово “успех” надо убрать, нашей публике это не понравится».

Мне показалось, что это забавно: «высокодуховные» люди не желают слышать слово «успех», но при этом сами за ним гонятся и готовы брать со своей публики втридорога. По-моему, так это мошенничество. А ориентированные на «успех» ничуть не лучше — они точно так же ненавидят слово «духовный». Оно им напоминает либо эзотерические бредни, либо нудные проповеди, на которые их таскали родители, потому что только угрозой адских мук могли заставить детей убраться в комнате.

Оставим все это. Не думайте о том, чтобы соответствовать чьему-то предвзятому представлению о духовности. Кто-то скажет: «О, обязательно надо медитировать!» Сидеть в позе лотоса и так далее, и тому подобное.

Необязательно.

Обязательно только одно — оставаться в настоящем. Когда вы ловите себя на неприятных воспоминаниях или тревоге о будущем, скажите себе: «А, я путешествую во времени» — и перестаньте. Медитация — в этом. «Духовность» — в этом, в том, чтобы не путешествовать во времени. И не верьте, если кто-то говорит, что это не так. А главное, этим можно заниматься в любое время. Доказать вам?

Упражнение на каждый день: проснувшись с утра, назовите пять человек в своей жизни, которым вы благодарны *прямо сейчас*. Не тех, кому вы *были* благодарны в прошлом. Не тех, кому вы будете благодарны, если они сделают то, чего вы от них ожидаете. Пять человек, которым вы благодарны СЕЙЧАС. Всё. Хотите продолжить упражнение? Смиритесь с тем, что вы не можете контролировать ВСЕ события в своей жизни. Люди, которым вы надеетесь быть благодарны

в будущем, скорее всего, не поступят в точности так, как вы хотели бы. Вы делаете то, что от вас зависит, и не беспокоитесь об остальном. Наконец, старайтесь всегда отмечать, когда убегаете в мыслях в прошлое или в будущее. Так у вас получится оставаться в настоящем.

Когда вы задаете себе вопросы и делаете упражнения для всех четырех направлений — то есть когда заботитесь о здоровье всех четырех «тел», — ваши идеи становятся ярче и интереснее и у вас освобождаются время и силы, чтобы строить фундамент, а затем и весь дом для своей жизни.

Мировой финансовый кризис оказался единственным периодом рецессии за всю историю, когда денежные запасы корпораций не убывали, а росли с каждым кварталом. В мире сейчас полно денег. Триллионы долларов. В то же время миллионы людей остались без средств, без работы или на низкооплачиваемой работе. Вы тоже? Вы среди миллионов тех, кто измучен стрессом, нуждается в помощи и жаждет обрести свободу? Значит, эта глава о конкретных решениях написана специально для вас.

Я вас не «обрабатываю». Я не пытаюсь вам ничего продать. Я вообще никому не рекомендую испытывать на практике конкретные идеи, описанные в этой главе. Я пытаюсь сделать только одно: побудить вас *что-то* сделать. Что-то такое, что увеличит ваши шансы заработать миллион. Что-то конкретное, что поможет вам укрепить здоровье и сделать первый реальный шаг на пути к выбору себя.

Миллиардер с нуля

Никто не выбирает себя только затем, чтобы заработать миллиард долларов. Миллиард начинается не с того, что вы говорите себе с утра: «Я сделаю все, что потребуется, лишь бы получить кучу денег». Нет, вы себе с утра говорите: «У меня серьезная проблема. И у многих людей такая же проблема. И никто ее не решит, кроме меня».

О, еще лучше: «У миллиона людей такая проблема».

Корпорации не решают чужие проблемы. Это машины, которые годами выдают один и тот же продукт, почти ничего не меняя.

Зато у вас имеются информационные технологии, новые способы продвижения товаров и здоровая сбалансированная жизнь, благодаря которой вы порождаете и воплощаете новые идеи, дающие возможность решать проблемы миллионов людей и помогать им.

Так проявляется идея: облегчите жизнь себе, и вы облегчите жизнь окружающим.

Сара Блейкли поняла, что у нее есть проблема. И серьезная. Ей хотелось красиво выглядеть в корректирующем белье.

Точнее, ей не нравилось, что резинки врезаются в бедра и заметны под одеждой, а из-под резинок выпирают некрасивые жировые валики. И она решила проблему — придумала бесшовное корректирующее белье на основе колготок.

Возможно, вы о нем слышали — называется Spanx. Слишком просто? Слишком банально? Да. Сама Блейкли это признает. Зато она теперь миллиардер.

Что, миллиард — это главное? В каком-то смысле да. На миллиард долларов трудно не обратить внимание. А кому какая разница, что кто-то изобрел новое белье? Однако такая была проблема, которую решила Сара, — и отсюда пошло все остальное. Она хотела хорошо выглядеть, того же самого хотели ее подружки, и так далее.

Вот чему может научить история успеха Сары Блейкли.

Сохраняйте мотивацию. Сара с шестнадцати лет читала книги по самосовершенствованию и мотивации (в частности, первые книги Уэйна Дайера*). Какая польза от книги по самопомощи? Любая из них, в сущности, сводится к тому, что окружающий мир таков, каким вы его воспринимаете. Крайний случай: если вы целыми днями валяетесь на полу в депрессии, откуда взяться новым возможностям? А если каждый день вы просыпаетесь с мыслью: «Что удивительного случится в моей жизни сегодня?» — в вашей жизни случаются удивительные вещи. Так что Сара с юности приучилась искать в жизни возможности. Она десять лет тренировалась так мыслить — и на одиннадцатый год ей пришла идея Spanx. Она, сама того не осознавая, применяла Практику на каждый день: заботилась о духовном, ментальном, эмоциональном и физическом здоровье.

Она отлично умела продавать. Одно из первых мест работы Сары — магазин оргтехники Danko. Она продавала факсовые аппараты. К двадцати пяти годам она стала инструктором по продажам. Многие чураются работы продавцом — им кажется, в этом есть что-то «нечистое», «позорное».

* Ряд книг Уэйна Дайера о самосовершенствовании и пути к успеху изданы и на русском языке. *Прим. перев.*

Но единственный способ чего-то добиться — это придумать идею и суметь ее продать. Продавать Сара умела.

Она решила проблему, которая мучила многих женщин. Чтобы ваше дело превратилось в миллиардный капитал, нужно найти проблему, которую еще никто не решил. Сейчас, в эту самую секунду, решения ждут миллионы проблем, а стоит решению появиться, как все наперебой примутся восклицать: «Черт возьми, как все просто! И почему мне это не пришло в голову?» И тем не менее эти проблемы пока что не решены.

Так что же за проблему «решила» Сара Блейкли? Девяносто девять процентов женщин недовольны «спасательным кругом» на талии. Без проблем, сказала Сара, вот белье, которое все решает. Панталоны от талии до колен, подтягивают фигуру, как колготки, и не видны под одеждой. А потом взяла и сделала такое белье. Женщины стали сексуальнее. Женщины решили проблему, да и мужчины тоже выиграли! Нам нравится смотреть на стройных сексуальных женщин.

Подготовка. Как она это сделала? Сара никогда прежде не шила одежду. Поэтому она каждый день ходила в библиотеку и в магазины белья. Она продолжала работать полный день, а по ночам читала патентные документы. Она покупала всевозможные колготки и сравнивала их. Она изучила всю отрасль. Итак, чтобы добиться успеха, надо:

- знать все продукты в отрасли;
- знать все патенты;
- испытать все продукты в действии;
- понять, как производятся эти продукты;
- сделать продукт, которым ВЫ сами готовы пользоваться каждый день. Невозможно продавать то, что вам НЕ НРАВИТСЯ.

«Холодный» обзвон. В 2006–2007 годах я создал сайт stockpickr.com и, чтобы привлечь на него людей, сделал «холодные» звонки в AOL, Yahoo, Google, Reuters, Forbes и так далее. И знаете что? Все мне ответили — потому что я знал, что всем нужен подобный сайт. С каждой компанией у меня было как минимум от двух до пяти встреч, и все в той или иной форме пожелали со мной сотрудничать. Если вы можете предложить что-то стоящее, не надо бояться «холодного» обзвона. Вы им нужнее, чем они вам.

При чем здесь Сара Блейкли и Spanx? А она позвонила в универмаг Neiman Marcus — идеальное место для продажи ее новинки. Белье Сары сразу взяли на реализацию.

Кстати:

Вчера одна женщина поинтересовалась, нет ли у меня связей в одной крупной компании детских товаров — она хотела бы им предложить замечательную серию детских книг о путешествиях. По-моему, это отличная идея. Почему? Потому что мои дети покупают все книги этой компании. Она специализируется на куклах, но выпускает и книги, например «Как быть, когда родители разводятся» (оба моих ребенка ее прочитали от корки до корки). Так почему бы не книги о путешествиях? Эта женщина написала уже десяток таких книг для детей 8–12 лет — как раз в таком возрасте покупают кукол этой компании. И я знаю, что она здорово пишет, у меня дочь даже доклад делала по ее книгам — так ей понравилось. Так что я уверен, что ее новые книги будут пользоваться успехом у детей.

Эта писательница хотела выйти на компанию через знакомство, потому что боялась звонить просто так. Но почти все продажи делаются через холодный обзвон. Если вы предлагаете что-то нужное, то с вами тут же захотят встретиться. Звоните немедленно!

Чтобы заработать миллиард, больших вложений не требуется. Сара начинала с 5000 долларов. Все. Инвесторов она не привлекала, кредиты не брала. Сейчас ее доход — сотни миллионов в год. Facebook потратила несколько тысяч долларов, пока сайтом не стали пользоваться по миллиону человек в день. Google вообще вначале обходилась почти без затрат. А я, хотя до миллиардера мне далеко, могу сказать, что stockpickr.com обошелся мне меньше чем в 5000 долларов, а через несколько месяцев я его продал за 10 миллионов. А самая первая компания, которую я продал, обошлась *меньше* чем в ноль — у нас с первого дня были клиенты, приносявшие прибыль.

Если у вас есть идея, не заикливайтесь на деньгах. Не думайте о том, как будете этим зарабатывать. Сделайте вот что.

Создайте продукт.

Найдите покупателей.

Начните поставлять продукт покупателям.

А потом бросайте работу.

Сара уволилась только тогда, когда у нее набралось выполненных и текущих заказов на миллион долларов. Большинство предпринимателей пишет мне еще до того, как создаст продукт. У них есть «идея», и они хотят бросить работу, чтобы заняться этой идеей, поэтому срочно ищут инвесторов. Вы с ума сошли? Любой, кто способен дать вам денег, должен заодно запастись вантузом — он понадобится, когда вы спустите все деньги.

Не просите разрешения — лучше потом попросите прощения. Саре не понравилось, как Spanx вывесили в Neiman Marcus. Поэтому она накупила собственной продукции в сети дешевых супермаркетов Target и вывесила прямо

возле кассы в Neiman Marcus. Она чувствовала, что спорить с ней не будут. Потому что никто не спорит с человеком, который уверен, умен и гордится своим продуктом. Это как эксперимент Стэнли Милгрэма из главы «И все засмеялись»: вы просите уступить вам место в метро, и люди уступают.

Сара просто сделала то, что сделала. И к черту возможные последствия. Что еще она сделала? Послала Spanx стилисту Опри Уинфри. Лучшей модели, чем легендарная телеведущая, и не найти!

Используйте любую возможность себя прорекламировать. Мне это не удастся. Я почти от всех приглашений отказываюсь. Одно время мне часто звонили с канала CNBC, а я даже не перезванивал. Наконец ведущий Джим Крамер сказал мне: «Ну что же ты меня так позоришь? Перезвони-вай». Он был совершенно прав: если вы сами себя не продвигаете, никто за вас этого делать не будет.

Я впервые услышал про Spanx, когда Сара Блейкли выступала на шоу Донни Дойча. Но миллионы людей узнали о новом белье из ток-шоу Опри Уинфри — а эту возможность Сара создала сама. Еще она провела сезон в реалити-шоу Ричарда Брэнсона, где взглянула в лицо всем своим страхам. Она пользовалась любой возможностью заявить о себе. Так и надо поступать, если хотите достичь успеха. Стесняться нельзя. Я очень стесняюсь себя рекламировать и борюсь с этим. Сара не стеснялась. Я рискую повториться, но все же: Сара не ждала, пока кто-то ее выберет. Она выбрала себя во всех смыслах.

Внешность. Я не говорю про привлекательную или непривлекательную внешность. Но лучшая реклама для вашего продукта — это ВЫ сами. Так что, если ваша идея — из области моды или индустрии красоты, позаботьтесь о том, чтобы по вам был виден ее результат. Одна моя хорошая подруга

собирается выпускать крем для лица, рассчитанный на женщин латиноамериканского происхождения. Крем не только борется с морщинами, но и выравнивает цвет лица — а эта проблема знакома многим латиноамериканкам. Моей подруге около сорока. Вот что я вам скажу: у нее ни единой морщинки и сияющая кожа. Она будет идеальной рекламой для своего крема.

Помните: вам не нужна модельная внешность. Я типичный ботаник в очках, и этот образ идеально подходит для того, чтобы продавать сайты или веб-сервисы (чем я и занимался в девяностые). Если бы я выглядел как фотомодель, возможно, у меня бы ничего не вышло. Но я выглядел как нечесаный компьютерный гений (хоть магистратуру по информатике я так и не окончил — меня выгнали), и, скажу я вам, это работало на меня.

Вот и молодец! Не надо завидовать! Девяносто девять процентов людей готовы ненавидеть тех, кто не похож на них. А вы лучше радуйтесь за тех, с кого хотите взять пример, чтобы измениться.

Хотите достичь успеха — изучайте примеры успеха. Ненависть и зависть к успешным людям вам не помогут. *Когда вы завидуете, вы отдаляете себя от успеха и затрудняете себе путь.* Не завидуйте. Не говорите, что кому-то «повезло». Везение приходит к тем, кто для этого что-то предпринял. Не говорите, что кто-то не заслуживает денег, которые имеет. Это только еще на шаг отдаляет вас от желанной свободы. Я сразу могу сказать, что завистливый человек никогда не обретет свободы, а будет за ней гоняться всю жизнь.

Дело не в деньгах. За несколько недель до свадьбы Сара призналась жениху, что Spanx приносит ей не миллионы, а сотни миллионов в год.

Большая разница, верно? И это накануне свадьбы.

Позже он сам рассказывал в интервью: «Она мне говорит: “Мне кажется, ты не знаешь, насколько успешен Spanx — насколько успешна я”. Когда она ему рассказала, он расплакался. «Я был так за нее рад». Он сам продал холдингу Berkshire Hathaway успешную компанию по аренде частных самолетов и неплохо на этом заработал. Но этот случай показывает, насколько незначительную роль сыграли деньги в ее представлении о себе.

В интервью журналу Forbes Сара сказала: «Я думаю, деньги не меняют людей, а только ярче проявляют их сущность. Если вы сволочь, то с деньгами станете еще большей сволочью. А если добрый человек, то будете только добрее. Деньги весело зарабатывать, весело тратить и весело раздавать».

За последние пятнадцать лет я не проверял ежедневно, сколько денег у меня на счету, только в те периоды, когда занимался тем, во что верил. Сара определенно верит в Spanx. И соображения о деньгах быстро отошли на второй план.

Это не значит, что думать о деньгах вовсе не нужно. Но если вы СЛИШКОМ много думаете о деньгах, когда начинаете свое дело, это значит, что либо вы не особенно в него верите, либо ваше дело не приносит пользы людям. Иначе беспокоиться о банковском счете вам было бы некогда.

А Сара Блейкли — молодец! Она достойна своего миллиарда.

Как стать мастером продаж

Ни одна школа не научит вас выбирать себя. Я не собираюсь сейчас читать лекцию о вреде школьного образования. У меня про это отдельная книжка есть. Давайте сосредоточимся на том, чему школа не учит, потому что как раз эти умения и нужны для выживания: придумывать идеи (см. предыдущую главу), продавать эти идеи и наконец терпеть поражение и снова вставать на ноги. Повторять по мере необходимости.

Недавно я от какого-то незнакомого человека получил письмо — пример самой бестолковой на свете техники продаж: «Мне очень надо с вами поговорить. Можете уделить мне двадцать-тридцать минут?»

Нет. Не могу. Не потому, что я такой крутой и это ниже моего достоинства. Не потому, что мое время так дорого стоит. Просто это предложение подразумевает, что мое время ничего не стоит. Этот человек мне не предлагает ничего — даже меньше, чем ничего, потому что это двадцать-тридцать минут, которые я мог бы потратить с пользой. Например, пересмотреть половину серии «Безумцев». Или подумать над тем, как раздавать вайфай через белковые соединения (я еще не утратил надежду).

Есть и другие вариации на тему этого жуткого приема. Например: «У меня есть отличная идея, и я дам вам долю в акционерном капитале, если вы уделите мне двадцать-

тридцать минут». Я понятия не имею, чего стоит его акционерный капитал и стоит ли вообще хоть что-то, так что проблема здесь та же, что и в предыдущем случае.

Еще один признак плохого продавца — хорошие навыки переговорщика. Это не всегда верно, но верно для меня. Я совсем не умею вести переговоры. Если я скажу: «Продаю машину за десять тысяч долларов», а мне ответят: «Куплю за восемь», я пожму плечами и скажу: «Договорились».

На переговорах очень часто приходится говорить «нет». Когда вы что-то продаете, вы стремитесь к тому, чтобы вам ответили «да».

У каждого в глубине души скрывается «да». Хороший продажник знает, как найти это «да» и выманить наружу. Великий продажник знает это на инстинктивном уровне.

Переговорщик должен быть готов сказать «нет», что бы ни говорила другая сторона.

Так что, хотя продажник и переговорщик — не полные противоположности, у них совершенно разные цели.

Переговоры — это ерунда. Продажи — это все.

Почему? Потому что, когда вам отвечают «да», вы уже на пороге. Потом, в конечном счете, вас пригласят войти, и вы окажетесь в постели с девушкой (или парнем). А если вы на пороге вступаете в переговоры, вам всегда могут ответить отказом, так что, возможно, вам придется развернуться и пытаться счастья в другом доме. Это новые затраты времени и сил, которые, вполне вероятно, снова ни к чему не приведут.

Более того, «неумелые переговоры» часто приводят к удачной сделке (по мне, тогда лучше быть плохим переговорщиком и лежать в постели, чем хорошим и ходить от двери к двери), а если вы умеете продавать, то обеспечивают наилучший результат.

Вот несколько примеров того, как мне помогло неумение вести переговоры.

1. Я продал свою первую компанию дешевле, чем в то же время продавались другие интернет-компании. Дело было в 1998 году, пузырь доткомов готовился лопнуть, но акции еще продолжали расти. Может быть, я поторопился с продажей. Какое-то время мне так казалось. Но лучше уж поторопиться, чем остаться без гроша. Некоторые говорят: «Почему бы не думать на перспективу — создать компанию на века». На самом деле в бизнесе редко что получается на века. Говорят, каждому уготована своя минута славы, и не больше; это же можно сказать и про компании.

2. 50% акций stockpickr.com я отдал сайту thestreet.com совершенно бесплатно. Блогеры не уставали писать о том, какую неудачную сделку я совершил. Но когда кому-то принадлежит половина твоей компании, им не все равно, что с ней будет. Четыре месяца спустя thestreet.com пришлось выкупить вторую половину, чтобы она не попала в чужие руки. А вот ради тех компаний, где у них была доля в 10%, они суетиться не стали. Мне удалось продать компанию месяца за четыре до того, как рынок достиг высшей точки. Позже у меня бы этого не получилось. А тогда мой единственный наемный сотрудник уволился, потому что сделка на таких условиях задела его за живое. В тот момент мне и самому казалось, что сделка была не самая удачная. Точнее, что я совершенно не умею договариваться. Я действительно не умею. Но куда важнее построить крепкие отношения, чем уничтожить противника и забрать всё до последнего цента на успешных переговорах.

3. Я продал машину Клаудии на 1000 долларов дешевле, чем она рассчитывала за нее выручить. Зато мы избавились

от машины. Нам не надо больше о ней беспокоиться. Для меня это вполне стоит тысячи долларов. А еще теперь не нужно платить 600 долларов в месяц за парковку в Нижнем Манхэттене. По мне, так это плюс 1600 долларов.

4. Как-то раз я выбил для своей компании контракт на веб-сайты для фильмов кинокомпании New Line Cinema по 1000 долларов за каждый — в двести раз меньше, чем мы получили за сайт «Матрицы» (хотя некоторые сайты были ничуть не менее сложными). Почему я так сделал? Работать над сайтами фильмов к нам просились лучшие дизайнеры. Они же засиживались по субботам допоздна и делали сайты для энергетической компании Con Edison за куда более солидные деньги. Я даже не пытался обсуждать условия.

5. Я продаю все свои книги в формате Kindle практически за гроши. Я раздаю книги бесплатно тем, кто приходит ко мне на выступления или подписывается на мою рассылку. Звучит глупо? Может быть. Зато мое имя узнали многие. Я раздал в общей сложности больше ста тысяч экземпляров своих книг — и это не считая продаж. Эффект от этого — на всю жизнь, я его чувствую каждый день.

6. Каждый день мне предлагают деньги за рекламу в моем блоге. Каждый раз я отказываюсь. Монетизировать свой сайт? Нет, это не в моих принципах.

Короче говоря, поступайте умнее. Ведите переговоры только с теми, кому вы действительно хотите что-то продать. Иначе всё примитивно сводится к деньгам, а о создании ценности забывают. И продавайте только то, что любите, и только тем, кого любите. Всегда спрашивайте себя: «А какова картина в целом?» Во многих случаях оказывается, что для картины в целом переговоры не так важны, как продажа. Какая польза в том, что вы выбрали отличную цену

за продукт, о котором никто не знает и который никому не нужен? Отсюда и берутся бизнес-модели вроде условно-бесплатных программ.

Десять секретов продаж

Какова пожизненная ценность покупателя? Когда я бесплатно раздаю свои книги, это работает на мое имя. И это пожизненная ценность, которая гораздо больше, чем несколько долларов, которые я мог бы выручить за книгу. Когда вы создаете добавленную ценность в жизни людей (например, бесплатно раздаете качественный контент), вы тем самым обретае возможности, которые нельзя измерить количественно. За прошедший год ко мне приходили самые удивительные возможности только потому, что я пишу в блоге честно. Иногда это кажется волшебством. Я не против. Мне нравится быть волшебником.

Каковы дополнительные преимущества от работы с этим клиентом? Когда мы сделали компании Miramax сайт за тысячу долларов, мы превратились в ТЕХ РЕБЯТ, КОТОРЫЕ СДЕЛАЛИ САЙТ MIRAMAX! Это привело к нам два десятка новых клиентов, которые принесли нам гораздо больше денег. Да я бы сам заплатил Miramax за право сделать им сайт!

Узнайте все о своем клиенте, публике, читателях, платформе. Клиента нужно полюбить. Полюбить всю его продукцию. Глубоко ее узнайте. Я хотел работать на канале НВО, потому что обожал все их программы, и я изучил историю канала начиная с семидесятых годов, прежде чем пойти устраиваться к ним в девяностые.

Добавляйте изюминку. Первый проект сделайте задешево. И к тому, что клиент заявил в спецификации, прибавьте

еще минимум две новых крутых фишки. Это его СРАЗИТ НАПОВАЛ. Помните, что клиент — это живой человек, а не компания. И у этого человека есть начальник, перед которым он хочет выставить себя в наилучшем свете. Если вы дадите ему возможность получить повышение, он вас полюбит и будет обращаться к вам снова. Всегда делайте чуть больше, чем обещали. Небольшое усилие — и у вас клиент на всю жизнь.

Отдавайте все до последней рубашки. Один из самых крупных инвесторов в мой фонд хедж-фондов недавно связался с финансовой пирамидой и потерял много денег. Он практически обанкротился. Я вывел на него всех знакомых журналистов, чтобы распространить информацию об этой пирамиде. Он был очень благодарен и даже сделал новый вклад в мой фонд. Всякий раз, как он начинал грустить из-за случившегося, я садился рядом и час говорил с ним, чтобы подбодрить. Чтобы он знал, что я для него не только фонд, в который он вложил средства, но еще и пиарщик и психотерапевт. Делайте чуть больше, чем от вас ожидают.

Рекомендуйте своих конкурентов. Самые посещаемые сайты в интернете — поисковики. Google, Yahoo и так далее. Что они делают? Просто предоставляют ссылки на другие сайты — по сути, на своих конкурентов. Если вы показали себя надежным источником информации, к вам будут возвращаться снова и снова; если вы обладаете ценным знанием, его можно получить только от вас. А получают его те, кто покупает ваш продукт или услугу.

Генератор идей. Говорят: «Начал сделку — думай о ее завершении». Это правильно, когда вы все время ставите себя на место клиента и думаете, как ему помочь. Когда я продал stockpickr.com сайту thestreet.com, видимое основание было в том, что им был нужен трафик, читательское сообщество

и реклама с моего сайта. Настоящая же причина — в том, что им нужно было создавать новые идеи для своей компании. Я постоянно генерировал идеи и рассказывал о них своим знакомым из thestreet.com. Часто настоящая причина, по которой кто-то становится вашим клиентом, — не в вашем продукте, а в вас самих.

Будьте в нужном месте в нужное время. Когда мне захотелось управлять деньгами Виктора Нидерхоффера*, я прочел все его любимые книги. Я стал писать для него статьи. По первому же свистку я появлялся на любом мероприятии, когда бы и куда бы он меня ни пригласил. Если ему нужно было исследование, которое требовало больших навыков программирования, чем у него или его команды, я вызывался это сделать и делал быстро. Мне никто не платил, но в конце концов он доверил мне свои средства (за безумно низкую комиссию, но я не спорил), а это помогло мне получить инвестиции у многих других. К тому же он мне был очень симпатичен. Потрясающий человек!

Знания. Когда я открывал компанию для торговли ценными бумагами, я прочитал, наверное, больше двухсот книг на эту тему и поговорил еще с двумя сотнями трейдеров. Я не отвергал ни одного стиля торговли. Это помогло мне не только построить компанию по торговле ценными бумагами, но и создать фонд хедж-фондов, а позднее и stockpickr.com. Мне казалось, что я знаю больше о торговле на бирже и о ведущих инвесторах, чем кто бы то ни было в мире. Создание

* Виктор Нидерхоффер — знаменитый управляющий хедж-фондов, который работал с Джорджем Соросом. В свое время он пользовался таким авторитетом, что Сорос отправил сына работать под началом Нидерхоффера, чтобы тот научился торговать на бирже.
Прим. авт.

ценности почти отошло на второй план. Когда я делал сайты, я узнал все, что мог, о веб-программировании. Я научился делать все. И конкуренты — компании, которыми управляли бизнесмены, а не программисты, — знали, что я умею все. И знали, что я всегда предложу более низкую цену.

Любите свое дело. Зарабатывать деньги можно только любимым делом. Если вы сидите на ненавистной работе с девяти до пяти, вы словно на поводке, который едва позволяет двигаться и не дает вам приблизиться к настоящей свободе и счастью. И деньгам. Если вы что-то любите, вы это изучите, вы выйдете на нужных людей и вы сделаете сайт с уникальными возможностями, вы распугаете конкурентов и поразите покупателей.

Мне не нравилось писать про финансы. Я писал статьи для каких-нибудь финансовых сайтов и публиковал ссылки у себя на jamesaltucher.com. Никто ко мне на сайт не ходил. И тогда я решил писать статьи, над которыми мне будет приятно работать. Вернуться к корням, вспомнить о том, как я люблю читать и писать. А еще мне хотелось подробно рассмотреть все свои неудачи, горести и обиды. Прилюдно. Я люблю быть честным и искренним с людьми. Я люблю объединять сообщества. Я люблю переписываться с читателями. Чуть больше года назад я решил изменить подход: распахнуть, фигурально выражаясь, свое кимоно на сайте jamesaltucher.com и рассказывать обо всем, о чем хочу, не забывая при этом о своей любви к текстам, искусству, творчеству и книгам. Результат — четыре с лишним миллиона посетителей, и я больше прежнего наслаждаюсь любимым делом.

Как стать генератором идей

Ментальное тело — третья опора Практики на каждый день, не менее и не более важная, чем остальные три опоры. Но именно здесь у многих проблема. Они сидят с листком бумаги и ждут божественного озарения — что с небес им ниспошлют идеи, достойные того, чтобы их записывать. Ну или вдохновения ждут. Но вдохновения на самом деле не существует.

Стивен Кинг в автобиографии «Как писать книги»^{*} рассказывает о том, как, попав в аварию, несколько недель физически не мог писать. Когда он снова сел за печатную машинку, то сразу почувствовал разницу: слова не желали складываться вместе. Как будто атрофировалась мышца, ответственная за писательство. Кингу пришлось разрабатывать ее заново, чтобы и дальше сочинять суперуспешные ужастики, как тридцать лет до этого.

И это Стивен Кинг, один из самых успешных писателей в мире!

Полтора месяца бездействия — и он утратил навык. «Мышца идей» немногим отличается от «писательской мышцы». Или от мышцы бедра, если уж на то пошло. Если

^{*} Кинг С. Как писать книги. М. : АСТ, 2017. *Прим. перев.*

вам придется две недели пролежать без движения, мышцы начнут атрофироваться, и, чтобы снова ходить, придется пройти курс физиотерапии.

Мышцу идей надо разрабатывать ежедневно. Даже если вы каждый день придумываете новые идеи, достаточно двухнедельного перерыва, чтобы мышца начала атрофироваться.

Зачем нужна развитая мышца идей? Чтобы стать генератором идей. В какой бы ситуации вы ни оказались, с какой бы проблемой ни столкнулись вы сами, ваши друзья и коллеги, вы придумаете массу решений. А когда мышца идей в наилучшей форме, вам приходят по-настоящему ценные идеи, а значит, вы сможете обеспечить себе такую жизнь, какую хотите вести.

Чтобы стать генератором идей, нужно от полугода до года ежедневно разрабатывать мышцу идей. Чуть ниже я расскажу о том, как выработать режим тренировок. Главное, не забывать при этом про остальные три «тела». Невозможно тренировать мышцу идей, когда вы страдаете в нездоровых отношениях, болеете или утратили чувство благодарности и восторга перед окружающим миром.

Как-то раз в середине девяностых у меня возникла идея, которая продержалась примерно два бокала пива. Дело было в баре, где я сидел с двумя друзьями, и они быстро разнесли мою идею в пух и прах.

Я хотел сделать реалити-канал на кабельном телевидении: целый день одни реалити-шоу. Этот жанр только появился, и к тому времени было всего две по-настоящему успешных программы в таком формате: «Реальный мир» на MTV и «Признания в такси» на НВО. За день до этого я побывал в Музее телевидения и радио на семинаре, посвященном «Реальному миру». Там собрались все участники из моего любимого сезона (кроме Педро по прозвищу «Пак», которого

уже не стало) и отвечали на вопросы. Я подумал, что реалити-шоу снимать совсем не дорого, а смотреть их многие будут не отрываясь, особенно если там будет секс.

«Дурацкая идея, — сказал один мой друг. — Кому нужно такое количество реалити-шоу?» Сейчас это, конечно, звучит забавно.

Другой добавил: «Ты же не какая-то большая телекомпания. Как ты уговоришь кабельные сети?»

И больше я об этом не думал. Я выстроил стену вокруг этой идеи и решил, что никогда ее не преодолею — никогда не воплещу идею. А сейчас на ВСЕХ телеканалах большинство программ (или как минимум половина) делается в формате реалити.

Моя проблема на самом деле была в том, что *мне не хватило уверенности*. И я не представлял, с чего начать. Сейчас я понимаю, что надо было записать идею, придумать десяток вариантов шоу и обращаться с ними в разные телекомпании, чтобы найти, с кем скооперироваться. Это было бы несложно и быстро принесло результат.

Помните: если идея кажется вам неподъемной и вы не знаете, как к ней подступиться, возможно, кто-то поможет с ней справиться. Кто-то, кто хорошо представляет, с чего начать, а главное, не боится начать.

Два примера. Меня как-то спросили: «А как понять, что идея неподъемная?» Я ответил, что идея оказывается неподъемной, если вы не знаете, с чего начать. И добавил, что если бы я хотел открыть авиакомпанию, где в самолетах были бы удобные сиденья, доступ в интернет и приличная еда, а билеты при этом были бы недорогими, то я бы вряд ли справился: идея хорошая, но я не знаю, как к ней подступиться.

А потом я прочитал про Ричарда Брэнсона.

Когда Virgin Records приносила ему стабильный доход в 15 миллионов долларов в год, он решил, что миру нужна авиакомпания для комфортных трансатлантических перелетов. Что он вообще знал о создании авиакомпаний? Да ничего. К тому же авиаперевозки — сложная отрасль. Три лучших инвестора в истории — Говард Хьюз, Карл Икан и Уоррен Баффет, — занявшись авиаперевозками, потерпели неудачу. Уоррен Баффет даже говорил, что самый верный способ стать миллионером — это быть миллиардером и купить авиакомпанию.

Но Брэнсон все-таки не отказался от своей идеи и в тот же день связался с Boeing и спросил, во сколько ему обойдется аренда самолета. Он удачно договорился, что сможет вернуть самолет, если из его затеи ничего не выйдет. А успех превращал его в отличного клиента компании. Полагаю, что он сделал такое же предложение Airbus и выбрал наиболее выгодные условия. Потом, вероятно, выяснил, сколько будет стоить аренда места в каждом из аэропортов, с которыми он собирался сотрудничать. Наверняка его встретили с распростертыми объятиями — аэропортам это выгодно. А затем, я так думаю, он нанял пилотов, бригаду наземного обслуживания и запустил рекламу: открылась новая авиакомпания, перелеты по таким-то маршрутам.

Авиакомпания Virgin America стала успешной (с удовольствием летал их самолетом из Нью-Йорка в Лос-Анджелес), а теперь у Брэнсона новая затея — Virgin Galactic. Лохматый парень, который начинал со звукозаписывающей компании, потом решил, что хочет самолеты с удобными сиденьями, теперь еще и отправляет ракеты в космос.

Обратите внимание на важный момент: Брэнсон позвонил в Boeing и арендовал самолет в тот же день, как ему пришла идея. Он не просто увидел, каким должен быть первый шаг,

а сделал его. Я бы, наверное, убедил себя, что «первый шаг» в создании авиакомпания — это нечто для меня неподъемное. И тогда он *действительно* стал бы неподъемным. Это не совсем как в книжке «Тайна»* — наши мысли формируют нашу реальность, — но похоже. Наши мысли способны сделать возможной нашу идеальную реальность. Когда вы думаете, что можете что-то сделать, когда у вас есть уверенность, когда вы творчески мыслите (а для этого мышца идей должна быть натренированной), то грандиозные идеи становятся проще и понятнее. И в конце концов оказывается, что неподъемных идей просто нет. Любую из них можно хотя бы попытаться воплотить. Как говорил Генри Форд, «когда вы думаете, что у вас получится, и когда вы думаете, что у вас не получится, вы правы в обоих случаях».

Я могу привести много примеров (куда более скромных) из своего опыта, но остановлюсь на одном. Однажды у меня появилась идея сделать сайт с новостями из мира финансов, только без новостей, а с описанием разных способов находить идеи для инвестиций. В частности, брать на вооружение идеи выдающихся инвесторов. В то же утро я набросал спецификацию для сайта, вывесил ее на бирже фрилансеров elance.com, несколько разработчиков прислали мне свои предложения по ценам, и одного из них я нанял. Через несколько недель мы запустили первую версию сайта под названием stockpickr.com. Прошло семь месяцев, сайт привлек миллионы пользователей, и я продал этот успешный проект сайту thestreet.com.

Вопрос не в том, как понять, что идея неподъемная. Вопрос в том, как сделать любую идею компактной и осуществимой. Для этого надо упражнять мышцу идей.

* Берн Р. Тайна. М. : Эксмо, 2007. *Прим. перев.*

Каждый день читайте или просматривайте по главе из нескольких книг как минимум на четыре разные темы. Сегодня утром я полистал биографию Мика Джаггера, прочитал главу из книги под названием Regenesiis («Регенезис») о новых достижениях генной инженерии (совершенно незнакомая мне тема), одну главу из «Прекрасных мелочей» Шерил Стрэйд* (другую ее книгу, «Дикая»**, Опра Уинфри рекомендовала в своем «Книжном клубе»; мне она тоже очень понравилась) и, наконец, главу из «Мифов для жизни» Джозефа Кэмпбелла***. И еще сыграл партию в шахматы по сети, чтобы убить время.

Каждый день записывайте по десять идей. Любых. Для бизнеса, для книг, для того чтобы удивить партнера в постели; что делать, если вас арестовали за воровство в магазине, как улучшить теннисную ракетку — придумывайте что хотите. Главное, записать как минимум десять идей.

Заставьте мозг попотеть — я уже говорил об этом.

Хотите по-настоящему попотеть и чему-то научиться на моей ошибке с реалити-телевидением? Тогда прямо сейчас запишите десять идей, которые вы считаете неподъемными, и подумайте, как к ним подступиться. Может быть, вы хотите запустить в космос солнечные панели, чтобы эффективнее генерировать солнечную энергию. Или вывести с помощью генной инженерии микроб, который обессоливает воду. Не знаю даже, возможно ли это на практике. Или, допустим, за год написать книгу и бесплатно раздать миллион экземпляров.

Первым шагом будет написать книгу. Потом я, скажем, открою сбор средств на Kickstarter, чтобы раздавать

* Стрэйд Ш. Прекрасные мелочи. М. : Эксмо, 2016. *Прим. перев.*

** Стрэйд Ш. Дикая. М. : Эксмо, 2015. *Прим. перев.*

*** Кэмпбелл Дж. Мифы для жизни. СПб. : Питер, 2018. *Прим. перев.*

ее бесплатно. Или, может быть, напечатаю книгу в таком крошечном формате, что ее можно будет прочитать только под микроскопом, зато на миллионный тираж потребуется всего пара печатных листов*. И так далее. Насчет солнечных панелей я могу связаться с компанией SpaceX — выяснить, сколько будет стоить аренда космического пространства. А вот что касается микроба, который делает соленую воду пресной... Даже не знаю. Может, вы подскажете?

Написали десять идей — и можете о них спокойно забыть. Цель не в том, чтобы придумать хорошую идею, а в том, чтобы постепенно накопить тысячи идей. Накачать соответствующую мышцу, превратить ее в мощный генератор идей.

Будьте источником энергии. Два соседа-фермера выкопали по колодцу, каждый на своей земле. Воды больше взять неоткуда. У одного колодец иссяк, теперь он ждет ливня — не то умрет от жажды. А второй взялся за дело с умом и выкопал колодец так, что он питается от подземной реки. Теперь у него всегда есть вода, и он живет припеваючи.

Как же найти эту подземную реку и питаться от нее?

Уравновесить все остальные стороны жизни. Эмоциональное здоровье — когда у вас в жизни нет эмоционально негативных ситуаций и отношений или вы изо всех сил стараетесь из них выйти. Физическое здоровье — вы ограничиваете (или исключаете) употребление алкоголя, хорошо питаетесь и высыпаетесь. А что касается духовности (не люблю это слово, оно за века обросло бессмысленными коннотациями, но другого пока не придумали), то вы осознаете, что

* Печатный лист — единица измерения объема издания, равная площади одной стороны типографского бумажного листа. Как правило, одна страница издания равна 1/8 или 1/16 площади печатного листа.
Прим. ред.

не можете контролировать все в своей жизни, и приучаетесь покоряться настоящему моменту, а не путешествовать во времени среди сожалений о прошлом и страхов за будущее.

Активируйте в мозге что-то новое. Я каждый день пишу. Иногда мне нужно перезарядить те участки мозга, которыми я обычно не пользуюсь, чтобы по-новому осветить идею. Недавно мы с Клаудией ходили на урок рисования акварелью. Я в жизни не притрагивался к акварельным краскам. Мы приехали на занятие, и я в него провалился на три часа — мой мозг даже не заметил, как прошло время. Результат — это весьма жалкий закатный пейзаж с горами и облачками. Но мозгу было круто.

Пересечения. Идеи встречаются друг с другом и порождают новые идеи. Читайте о чужих идеях. Сопоставляйте собственные новые идеи с прежними. Начиная с Большого взрыва, вся Вселенная, по сути, появилась благодаря пересечениям траекторий. Встретились атомы водорода — и получились атомы гелия, и так далее, вся таблица Менделеева. Пересекались пути погасших звезд и астероидов — и появлялись планеты, а на планетах вода, а в воде — жизнь.

Столкновения — это фундаментальный процесс, порождающий жизнь. Он работает и для идей. Самые хорошие идеи рождаются, когда старые идеи встречаются с новыми.

Не давите на себя. Это снова к вопросу эмоционального выгорания, о котором мы говорили в главе «Как выбрать себя». Когда вы сеете семена, не все они прорастают и не все становятся красивыми сильными растениями. Далеко не все. Если вы от себя требуете, чтобы каждое семечко выросло в самое удивительное и прекрасное растение на свете, вы себя толкаете к выгоранию и разочарованию. Не нужно: вы уже осознанно сделали все, что могли, а теперь уступите место невидимым

силам Вселенной, пусть они помогут семенам прорасти. И лучшие *непреренно* прорастут, если вы им не будете мешать.

Попробуйте что-то новенькое. У меня очень строгий распорядок дня. Я встаю, читаю, пишу, занимаюсь спортом, ем, веду деловые переговоры (лично или по телефону), а потом повторяю начало дня в обратном порядке — ем, пишу, читаю и ложусь спать. Бывают дни, когда у меня никак не клеится работа. И тогда мне нужно оживить атмосферу и попробовать что-нибудь новое. Что-нибудь непривычное. Например, в пять утра не лежать с книгой, а пойти погулять. Или разбить восьмичасовой сон на два раза по четыре часа. Или весь день писать письма только от руки, а не на компьютере. А в работе достаточно набросать несколько идей или оценить уже достигнутое, а потом отложить — пусть дальше потрудится подсознание.

Когда вы делаете что-то непривычное, мозг говорит: «Так, что это было?» И пока сознательное мышление в замешательстве, подсознание выбирается на первый план и выкладывает все то, над чем работало, пока сознание держало бразды правления. Вот почему идеи и озарения так часто приходят в душе или прямо перед сном.

Упражнение, чтобы заставить подсознание поработать над идеей: опишите свой распорядок дня как можно более подробно. Что вы можете в нем сегодня изменить? И как?

Вспомните, что вас увлекало в детстве. В шесть лет я записом читал комиксы и мифы Древней Греции. В старших классах и колледже я пять лет учил французский и некоторое время жил во Франции (даже открыл там филиал своей

первой компании). Сейчас я не вспомню ни одного слова по-французски, разве что «уи». Зато я прекрасно помню большинство комиксов и греческих мифов, которые читал в детстве, начиная с самого первого журнала, где супергерои отправились в прошлое и поселились вместе с родителями Кларка Кента в Смолвиле.

Мы запоминаем только то, что нас увлекает. Именно в этих областях расцветают и приносят плоды идеи. Все остальное засыхает на корню и отмирает.

Попробуйте вспомнить все, что вы любили, начиная с пятилетнего возраста. Вы сами удивитесь, какой большой получится список. И как эти увлечения сейчас могут «перекрестно опылиться» и «спариться», чтобы принести вам новые увлечения и новые идеи.

Блуждайте в интернете. Я недавно видел инфографику (сейчас, по-моему, обо всем делают инфографику) о том, как творчески мыслить. По сути, она сводилась к одному совету: «Вырубить компьютер». Иногда это правильно. Иногда нет. Когда целый мир информации в буквальном смысле под рукой, бывает интересно провалиться в эту кроличью нору, как Алиса, и блуждать по Стране чудес. Несколько хороших сайтов для начала: brainpickings.org, thebrowser.com, extragoodshit.phlap.net (этот на работе лучше не читать). Даже если статьи на сайтах не вдохновляют меня ни на какие идеи, они все равно роняют семена в почву. Такое же ощущение у меня возникает, когда я иду в книжный магазин при каком-нибудь музее, набираю книг по искусству и сажусь их листать. Это помогает расшевелить мозг и вывести на свет новые идеи.

Я попросил нескольких знакомых рассказать, как еще они стимулируют генерирование идей. Вот какие мне дали ответы. Спасибо всем.

Советы от Бена Несвига

Для поиска идей у меня три приема.

1. Поиск в Twitter. Я ищу фразы «если бы у меня», «я только что заплатил за то, чтобы», «худший продукт», «плохая компания», «ужасный сайт», «мой любимый сайт», «кто-нибудь знает, как». Результаты наводят меня на мысли, как я мог бы удовлетворить потребности этих людей или сделать ужасный сайт и ужасную компанию чуть менее ужасными.

2. Сайты с купонами. Очень многие компании, которые предоставляют скидочные купоны, ищут творческие способы привлечь новых покупателей. Я смотрю, какие новые предложения появились на сайтах, где продают купоны, и придумываю, какими еще способами я бы мог разрекламировать эту компанию или улучшить ее продукцию.

3. Гиперсосредоточенность и свободное письмо. Как правило, мы стараемся уделить каждому делу только минимально необходимое внимание. А чтобы пришли идеи, озарения или наблюдения, я включаю гиперсосредоточенность: ставлю таймер на 25 минут и начинаю писать, не задумываясь о какой-то конкретной теме. Обычно при этом возникают такие идеи, которые иначе и не пришли бы мне в голову.

Советы от Пэт П.

Идея № 10: я люблю зайти на YouTube и вбить в поиск слово из какой-нибудь интересной области знаний, в которой совсем не разбираюсь, и смотрю видеоролик на эту тему. В худшем случае вы потеряете несколько минут на дурацкое видео... А вот в лучшем — чего только не случится. Постепенно вы научитесь инстинктивно выбирать из огромного списка самые качественные видео. YouTube, как и большая часть интернета, — настоящая сокровищница информации

практически по любому вопросу, а это и есть главный источник идей и лучшая тренировка для головы.

Советы от Кевина Фола

Выберите интересного человека, с которым вы незнакомы лично, но который вас вдохновляет, и придумайте, как с ним связаться. Например, написать короткое доброжелательное сообщение на LinkedIn или в Facebook, пообщаться в Twitter. Но для начала узнайте об этом человеке больше. Короткая беседа или переписка с человеком, который вас вдохновляет, обязательно принесет вам новые идеи. Когда вы контактируете с человеком, который сделал невозможное возможным, вы понимаете, что и ваши идеи можно воплотить, и это вдохновляет двигаться дальше. Не стоит недооценивать силу общения.

Развитая мышца идей — это естественный результат Практики на каждый день. Когда вы физически здоровы, окружаете себя любимыми людьми, тренируете мышцу идей и не стремитесь контролировать все вокруг, у вас освобождаются силы на то, чтобы генерировать идеи. И где бы вы ни были, что бы ни видели, с какой бы проблемой ни столкнулись, ваш генератор идей мгновенно отреагирует на любое препятствие на пути. У вас появится чутье, как у Человека-паука, способное распознать проблему еще до ее появления и подсказать, как действовать. Не верьте мне на слово. Я просто рассказываю о том, что для меня сработало и принесло мне большой успех. Попробуйте сами — может быть, поможет и вам.

Десять стартовых идей

На лекциях и мастер-классах я иногда раздаю блокноты и предлагаю прямо на месте придумать несколько идей. Некоторые слушатели начинают нервничать — так что я даю им несколько советов.

Запишите как можно больше идей. Если попросить придумать только одну идею, люди напрягаются — ведь это должна быть САМАЯ хорошая идея.

Обсуждайте и комбинируйте идеи. Я это называю «размножение идей». Когда все написали свои идеи, каждый выбирает напарника и пробует комбинировать его идеи со своими.

Иногда результаты просто потрясающие. На одном мастер-классе я предложил участникам придумать названия для книг, потом совместить свои варианты с вариантами напарника и написать содержание для первой книги из их общего списка. У всех получилось так увлекательно, что мне немедленно захотелось все эти книги прочитать.

Но на самом деле большинство идей неудачны. Большинство моих идей неудачны. Я хочу, чтобы вы не боялись придумывать сотни плохих идей. Когда я написал главу «Как стать генератором идей», то решил добавить к ней список таких идей, чтобы каждая могла принести пользу как минимум миллиону человек. Для таких идей главное понять, как к ним подступиться: то есть нельзя просто написать «Сделать

машину времени», если вы не представляете, по какому принципу она будет работать. До этого я не додумался, так что машины времени в списке нет.

«Принести пользу миллиону человек» — это не обязательное требование для списка идей. Просто я решил, что сегодня у меня будут именно такие идеи. Этот критерий отсекает замечательные идеи вроде «Линдси Лохан играет дочь принцессы Леи в следующих “Звездных войнах”». Конечно, это одна из самых замечательных идей в мире (Дж. Дж. Абрамсу на заметку), но она не принесет пользу миллиону человек. (Хотя, дайте-ка подумать... Нет, пожалуй, все-таки не принесет.)

Вот вам мои идеи, пользуйтесь на здоровье. Если что-то получится, я буду не против доли в прибыли.

1. Я тут записал одну идею, но вычеркнул. Она просто неприлично плохая. Когда идея плохая, я не боюсь это признавать (подробнее см. ниже).

2. Известность как валюта. Задумайтесь. Это логично. Если я потратил в кафе пять долларов на пончики, это гораздо менее ценно для кафе, чем если бы там же те же пять долларов потратил Барак Обама. Если Обама купил пятидолларовый пончик, то кафе сразу может заявить о себе: «Наши пончики покупает Барак Обама». Его пять долларов гораздо ценнее моих пяти долларов. В конце концов, это всего лишь банкнота, и неважно, в чьем она кошельке. А вот влияние в социальных сетях плюс деньги — это уже ценность в современном мире. И логично было бы, если бы люди с высоким клаут-рейтингом* — известностью в социальных сетях — могли бы покупать больше за те же деньги,

* Klout — компания, измеряющая степень влияния пользователей в социальных сетях. *Прим. перев.*

потому что их деньги по сравнению с моими обладают дополнительной ценностью. Когда они что-то покупают, это повышает клаут-рейтинг у продавца, и тот уже сам может купить больше — или продавать свои услуги дороже. Так возникает естественный социальный механизм регулирования цен на услуги и товары.

Мир и так уже движется в этом направлении. Взять, например, Опру Уинфри. У нее безграничный клаут-рейтинг. Если она купит у меня карандаш, то мой клаут-рейтинг тут же подскочит процентов на восемьдесят. Средний класс исчезает. Временным работникам платят не деньгами, а ваучерами на товары; богатые люди покупают себе фолловеров в Twitter. Мы уже в процессе перехода к миру, где известность служит валютой. Если оформить и реализовать эту идею, у компаний будет стимул создавать еще больше ценности для клиентов, чтобы повысить ценность своей прибыли, а для этого понадобится нанимать больше людей, и так далее — получится круг самоусиления.

3. Заморозка против депрессии. Иногда мы понимаем, что «рано или поздно» все уладится. Но прямо сейчас ситуация пугает. А еще мы знаем, что время лечит все раны. Но сколько на это нужно времени? Кому-то больше, кому-то меньше. Допустим, меня ранили — в переносном смысле. Сильно обидели, и теперь мне плохо. Пожалуй, буду пару дней отходить. Так вот, я забираюсь в криогенную камеру и программирую ее разбудить меня через день. Или я потерял близкого человека. Чтобы с этим смириться, понадобится год или два. Значит, заморозьте меня и разбудите в мой день рождения. Я выйду, осмотрюсь, прислушаюсь к себе и снова заморозжусь, если надо. Кстати, в заморозке я не старею, потому что мои гены и хромосомы остывают до абсолютного нуля.

А еще могут быть финансовые причины. Я сделал вложение, которое окупится через пять лет, а сейчас остался без гроша в кармане. Без проблем — разбудите меня через пять лет. Разбудите, когда начнут продавать акции Twitter.

4. Решить проблему глобального потепления с помощью глобального потепления. Не знаю, почему до этого еще никто не додумался. Это же очевидно: «глобальное потепление», вся планета становится теплее. Значит, выделяет энергию. Берем фотоэлектрические элементы (как вам?!) и накапливаем с их помощью энергию, которую излучает планета, — и вот нам уже не так нужны углеводороды. Раз — и проблема решена! Причем изящно, потому что если глобального потепления нет, то и решение работать не будет. И ничего страшного! Просто на время вернемся к углеводородам, пока планета снова не нагреется. Я когда-то встречался с девушкой из предвыборного штаба Эла Гора. Слушай, А., если ты читаешь эту книгу и еще вспоминаешь меня добрым словом, расскажи, пожалуйста, Гору про мою идею. У него в фонде порядка десяти миллиардов долларов, с которых он получает доход и как раз бы мог профинансировать эту затею.

5. Печатать людей на 3D-принтере. 3D-принтеры — новое технологическое увлечение. Я в них не разбираюсь и не очень представляю, как они устроены. Но вот в чем моя идея. Допустим, мне завтра нужно лететь через полмира на совещание в Индию, а я не могу. Но очень хочу присутствовать. Так вот, я надеваю дома специальный скафандр и включаю его. В конференц-зале в Бангалоре включается такой же скафандр. Открывает глаза. Экран в моем скафандре показывает то, что видит другой скафандр. Я двигаю рукой — и скафандр в Индии двигает рукой. Я говорю — и скафандр говорит моим голосом. Видеоконференции все-таки не замена личным встречам.

И хотя по сути это получается та же видеоконференция, другие участники подсознательно воспринимают меня как человека, присутствующего в том же помещении. Если взять робота с телом, похожим на человеческое, многие скажут, что он выглядит почти как человек — хотя на самом деле это просто компьютер. Вот такой скафандр я бы действительно мог изобрести. И мотивации у меня предостаточно — я не люблю путешествовать. Я люблю сидеть дома и ничего не делать. А с таким скафандром я бы мог объездить весь мир. Даже побывать на острове Пасхи. Это почти что телепортация.

6. Реклама в доме. На первый взгляд противная идея — еще только не хватало смотреть на рекламу на всех стенках. В лучшем случае пусть будет в рамочке, как картина или зеркало. Но вот в чем фишка: если я соглашаюсь видеть дома рекламу, пусть мне снизят платежи по ипотеке или арендную плату. Допустим, сижу я в туалете и смотрю «спецпредложения дня». А рекламные агентства за это частично оплачивают мое жилье. И это еще не все. Заодно пусть будет программа, которая прослушивает мои телефонные разговоры. Забудьте про социальные сети. Посмотрим, что меня интересует, когда я на самом деле социально взаимодействую, то есть говорю по телефону. Например, я рассказываю: «Я бы с удовольствием поехал в отпуск кататься на лыжах, но не могу себе позволить», и мне на занавеске высвечивается реклама путевок со скидкой. Всем сплошная выгода! Я зарабатываю деньги, разговаривая с друзьями. Жилье обходится мне дешевле. И компании продают больше товаров, улучшают экономическую ситуацию, нанимают больше сотрудников, и жизнь становится прекрасна.

7. Точки доступа к радости. Уже лет десять мне предлагают разные вариации на тему: «с нашим продуктом вы

будете получать уведомления, когда поблизости находится кто-то из ваших друзей». С современными телефонами это действительно стало возможно. Но я не об этом. Я же не идиот — когда я хочу встретиться с друзьями, я просто им звоню и говорю: «Давайте сходим попить кофе». Зато если эту идею «кто поблизости» развить в нужном направлении, она многим облегчит жизнь. Известно, что в окружении позитивных людей находиться полезнее, чем среди тех, кто мыслит негативно. Позитивно мыслящие люди вдохновляют, негативно мыслящие — угнетают. Поэтому сделаем вот что. У каждого будет наушник, который постоянно сканирует активность мозга. Результат сопоставляется с базой данных, в которой десять тысяч снимков «радостных» и «грустных» мозгов, а стандартные средства распознавания речи помогают установить, в каком настроении сейчас владелец — радостном или грустном.

Теперь я открываю карту Google у себя на телефоне и вижу, что карта окрашена в разные цвета. Самые яркие — это области, где собралось много радостных людей. Чем темнее участок карты, тем больше там грустных людей. И если я выбираю, в какую часть города мне отправиться погулять, я сверяюсь с картой радости и ищу область, где больше всего позитивных людей. Какая разница, там мои друзья или где-то еще? В точках доступа к радости я подружусь с новыми людьми!

8. Сорокапроцентная безработица. Дело в том, что большинству людей работать не стоит. Почему? Помимо тех причин, которые я уже осветил в книге, — просто потому, что работают они плохо. Редко бывает, что человек умеет делать свою работу. Я таких встречал, может быть, десяток. Это не критика, это факт. И вообще роботы лучше справляются.

Поэтому Apple переносит производство обратно в США — на китайских заводах слишком много несчастных случаев со смертельным исходом. Роботы не гибнут при несчастном случае и работают быстрее.

Так что обществу на самом деле нужна сорока- или пятидесятипроцентная безработица. Вот как ее обеспечить. Мое решение начинается с коммунистических идей, а потом переходит в либертарианство. Если упрощенно, то поощряется замена живых сотрудников роботами. Дополнительная прибыль, которую получают компании, уволив лишних людей, облагается половинным налогом. Все эти «налоги на роботов» перечисляются в государственный фонд, из которого выплачиваются субсидии уволенным (как фермерам сейчас платят за то, чтобы они не занимались сельским хозяйством). Но субсидии платят только три года. Получается, с момента увольнения у вас есть три года, чтобы открыть свое дело. Лучше всего такое, чтобы на вас работали роботы, иначе вы не сможете конкурировать с другими компаниями. Если у вас не получилось открыть свое дело, значит, будете где-то подрабатывать. Не говорите, что это жестоко. Это естественный порядок вещей. Именно поэтому исчезает средний класс. Роботы — это новый средний класс, а все остальные будут либо предпринимателями, либо временными работниками. Не вините меня — я только доношу до вас весть о том, что уже происходит. Я просто пытаюсь придумать, как нам смириться с грядущей сорокапроцентной безработицей (или «недоработицей», которая уже достигла 20%).

9. Знакомства для мозга. Это вариация на тему пункта 7. Службы знакомств не помогают. Доля разводов растет. Многие несчастливы в браке и изменяют супругам.

Один мой друг недавно получил результаты генетического тестирования от 23andme.com — это где по пробе слюны вам рассказывают все, чего вы о себе не знали или знали, но забыли, например в каком возрасте вы впервые испытали стыд. Я два дня назад отправил им свою слюну, а вчера мне прислали оповещение, что анализ теперь стоит не 299 долларов, а всего 99. То есть жизнь опять меня обвела вокруг пальца, но жалею ли я об этом? Нет, конечно. Это для меня в порядке вещей.

Мой друг получил результаты, и я спросил, что самое ценное из того, что он узнал. Он ответил: «Что мой папа мне родной. Оказывается, очень многие выясняют после таких тестов, что отец не приходится им биологическим отцом». Почему? Потому что люди ошибаются. Они вступают в отношения, не подумав, запутываются и находят еще более запутанные решения, чтобы эти отношения прекратить. Или, хуже того, рожают детей.

Так давайте решим эту проблему и поможем множеству несчастных людей. Возьмем снимки мозга у тысячи пар, которые сорок лет счастливо прожили вместе. Знаете, из тех супругов, которые говорят: «Да, у нас были трудности, но мы их преодолели». Которые справились. Преодолели. Да, есть такие люди. Какая-то тысяча пар из двух миллиардов пар на планете. А теперь составим усредненную картину.

Когда вы подписываетесь на знакомства для мозга, то сдаете свой снимок. Его сопоставляют со снимками всех женщин в базе данных и соотносят результат с базой данных по тысяче счастливых пар. С кем получится результат, наиболее близкий к счастливой паре, с той и отправитесь на свидание. Стоимость подписки — 10 000 долларов. Все необходимые технологии уже есть. Предприниматели, ах!

10. Контактные линзы с кнопкой «Мне нравится». Я только что вычитал, что начинают делать контактные линзы, которые умеют читать текстовые сообщения. Это здорово. Мне нравится постоянно быть на связи со всеми знакомыми. Но давайте разовьем тему. Я вас встретил, вы мне понравились, я дважды моргаю, и моя контактная линза ставит лайк. Мы расходимся по своим делам, и каждый, кого вы встречаете, сразу видит: «Джеймс сегодня получил 158 лайков». Но может так случиться, что у вас не заладился день и вы получили всего пять лайков. Ничего страшного. Люди будут знать, что вам хочется побыть одному. Жизнь — это стресс, иногда всем нужно отдохнуть. А завтра вам станет веселее, и вы снова получите много лайков. Мне не нужны просто «социальные сети». Я хочу социальную ЖИЗНЬ.

Прежде чем перейти к пункту 11, объясню пункт 1. Идея была вот такая: «Белковые соединения раздают вайфай». Пятнадцать тысяч лет назад кочевники, перебираясь на новое место, задумывались: «Где бы раздобыть пищу?» Сейчас я, кочуя из «Старбакса» в «Старбакс», думаю: «Где бы раздобыть вайфай?» Вайфай для нас стал как пища. Так что объединить белковые соединения и вайфай было бы отличным решением, верно? Тут-то и кроется проблема. Я совершенно не представляю, как это осуществить. Что касается всех остальных идей из этой главы, я знаю, с чего начать. Идею придумать — это полдела. Главное — как ОСУЩЕСТВИТЬ. Я прочитал по молекулярной биологии все, что нашел в «Википедии», но так и не понял, как заставить белки раздавать вайфай. Так что идею я вычеркнул. Неудачная она. Кстати, если это читает Ридли Скотт: предлагаю свои идеи для фантастических фильмов, свяжитесь со мной, договоримся.

11. Нет у меня пункта 11. У меня мозг болит. Можете меня обозвать фантазером или еще как похуже. Но если придумаете хорошую идею для пункта 11 — чтобы в общей сложности получилось десять идей, — я буду вам очень благодарен. А если когда-нибудь на основе вашей идеи я открою бизнес и заработаю пару миллиардов, можете рассчитывать на долю в компании и часть моего клаут-рейтинга. Пожалуйста, подпишитесь на меня в Twitter, чтобы повесить мне клаут-рейтинг. Я вас обожаю.

Обойдемся без убеждений

Вы всерьез считаете, что можете кого-то переубедить? Я всегда задумывался, кто все эти люди, которые целыми днями сидят на форумах и в комментариях и, брызжа слюной, доказывают, что их убеждение — самое правильное.

И все же никто от этого не застрахован. Какой-нибудь малолетка из Дубая запостил мнение, которое меня задело, и вот я двое суток без перерыва, едва соображая, что происходит вокруг, зачем-то ругаюсь с троллем в интернете и писаю в бутылку, чтобы не отходить от компьютера. Я бы с удовольствием сейчас похвастался: «В общем, я поговорил с 87 троллями и выяснил, как они дошли до жизни такой». Но не могу. Тролли появляются и исчезают. Нас на планете семь миллиардов. Один из этих семи миллиардов с вами не согласился. Ищите его, если хотите. Удачи.

В чем смысл высказывать свое убеждение? Чтобы доказать, что вы правы? Вы ошибаетесь.

Иногда и меня заносит. Бывает, я напишу статью, а люди начинают говорить мне обидные вещи. Я не знаю, кто они, что у них не так, но чувствую себя обязанным возразить. И меня засасывает в спор. Я очень переживаю из-за их слов.

А когда выплываю на поверхность, оказывается, что прошло уже три дня, и я думаю: «Чем я вообще занимался все это время?»

Я стараюсь избавляться от вещей. Не только от материальных предметов, которые мне стали не нужны или вовсе никогда нужны не были, а от всего, что нам с рождения прививают как великую ценность, хотя на самом деле это давно уже балласт и напрасная трата времени — мы цепляемся за свои «так надо» и «так положено» и отстаиваем их любой ценой, как будто они важнее того времени и сил, что мы на это тратим.

Убеждения — это способ цепляться за прошлое. За некую систему ценностей, которую нам внушают родители, «преподает» система образования, навязывают корпоративные боссы, предлагают окружающие или еще какая-нибудь зашитая в мозг программа. Если у меня появляется убеждение — можете его забрать. Вот почему.

1. Никого нельзя переубедить. Например, когда я говорю: «Детям не нужно высшее образование», вы изначально либо согласны со мной, либо нет. Очень мало кто изменит свое мнение под влиянием моих слов, даже если я прав (а я прав). Вот вам еще мои убеждения. Покупать жилье ВСЕГДА бессмысленно. Голосование — это глупость. Шекспир — это тоска смертная. Справедливых войн не бывает — ВОООЩЕ. Вайоминг, Северную Дакоту и Монтану нужно передать евреям — пусть переезжают из Израиля в США. Попробуйте со мной поспорить!

2. Через сто лет никого из читателей этой книги не будет в живых. Я знаю, что над решением бьется целая армия ученых в белых халатах. Но поверьте, это не поможет. Наука не всемогуща. А учитывая, какой дрянью вы питаетесь, я бы

на вашем месте не рассчитывал прожить еще пятьдесят лет, не говоря уже о ста.

Около года назад умер один человек, который мне не нравился. Мы все время ругались из-за наших убеждений. Теперь его нет. Наверное, это значит, что я выиграл. Удивительное дело — после его смерти масса людей написали о нем длинные слезливые тексты. А самый длинный и самый слезливый сочинил один парень, который до этого рассказывал мне, что покойный его когда-то домогался. Может быть, потом все-таки ситуация разрешилась. Я не знаю. У меня нет мнения по этому поводу.

Это меня подводит к более важной мысли. Представьте, что мы с вами ругаемся, а вы вдруг умираете. Скажем, у вас случается сердечный приступ во время ссоры. Буду я в таком случае виновником вашей смерти? Мне такого груза на совесть не нужно.

3. Наши и не наши. Всемирная паутина (она же «вэвэвэ») породила бурный поток лавы: спора «наших» с «не нашими». Что было до того, как появились форумы? До постов и репостов? До гипертекста?

Когда кто-нибудь говорит что-то злобное, я задумываюсь: а каким был первый поцелуй этого человека с женой? Почувствовал ли он, как сердце окатила волна горячего шоколада? Сказал ли он себе: «В эту минуту я самый счастливый человек на земле»? Поцеловала ли она его нежно в губы, потом в щеку и потом в шею? И что было потом: он вошел в интернет и анонимно написал: «Джеймс Альтшер — дерьма кусок»?

4. Зачем кого-то учить? Новичка за покерным столом легко отличить по тому, как он реагирует на проигрыш. Он смотрит на победителя и заявляет: «Какой же ты дурак!

С такими картами надо было совсем иначе играть. Тебе просто повезло». И возможно, он прав. Но почему я говорю, что это признак новичка (и неуверенного в себе человека)? Да потому что ему ВЫГОДНО, чтобы другие продолжали играть плохо. Причем всякий раз — и тогда шансы будут на его стороне, если он не слишком обнаглеет. А какая вам польза от того, что вы указываете соперникам на их ошибки?

Думайте только о своем счастье — и его не будет ограничивать ничья глупость, если только вы сами того не пожелаете.

5. Я мог бы в это время читать книгу. Время тоже ограниченный ресурс. Можно ответить на комментарий в Facebook и высказать свое мнение, которое через сто лет не будет иметь никакого значения, а можно что-нибудь сделать. Прямо сейчас. Прогуляться по берегу реки. Поцеловать кого-нибудь. Попрыгать на батуте.

Я с месяц назад видел батут в развлекательном центре. Дети по нему бегали, скакали и кувыркались. Мне бы тоже так хотелось. Но я слишком старый. Дети не боятся перекувырнуться в воздухе, свернуть шею и оказаться на всю жизнь в инвалидной коляске. А если я подпрыгиваю, то сразу же представляю, как у меня ломается позвоночник. Отдал бы я что угодно, лишь бы вернуться в то время, когда я писался в постель, зато мог кувыркаться на батуте? Нет. Ни за что. Это была бы напрасная трата времени. Но я все равно себя люблю.

6. Одиночество. Мне кажется, многие ругаются, потому что им одиноко. Мы ничего не можем поделать с тем, что одиноки в материальном мире. Каждый с рождения заключен в одиночную камеру своего тела. Но мы пытаемся. Мы

хотим, чтобы с нами кто-то согласился, и тогда мы на долю секунды станем довольны собой и установим связь с другим человеком.

Только это последнее не происходит. А мы все равно надеемся. Но есть более удачные способы побороть одиночество, чем отстаивать убеждение, которого придерживается половина мира.

7. Я всегда неправ. У меня ни разу не было правильного мнения. Я даже не знаю, как оно выглядит. Когда я написал в одной книге, что справедливых войн не бывает, кто-то вспомнил какую-то войну в Полинезии «до Рождества Христова» или Пелопоннесскую войну. Короче, какую-то войну тысячелетней давности. Я не помню, потому что я не стал прислушиваться к этому дурацкому мнению. Видите, с мнениями так всегда! Даже за мной такое водится.

Мнения и убеждения — как деньги. Какими бы знаниями вы ни обладали, всегда найдется тот, кто знает больше. И не боится это демонстрировать. Я не могу назвать себя экспертом ни в какой области. Мое образование безнадежно устарело. И десятилетняя дочь все время меня поправляет. Недавно я ей объяснял, что США — это республика, а не демократия. Но так ее и не переубедил (см. пункт 1), хотя это ФАКТ. Когда я высказываю свое мнение, я знаю, что в данный момент считаю его истинным. И все. Мне необязательно его отстаивать до последней капли крови.

8. Задержите дыхание. Попробуйте задержать дыхание на тридцать секунд. Больше ничего не надо. Попробуйте сделать это **прямо сейчас**, глядя на эти строки. И что, на двадцать девятой секунде какое-либо мнение значит хоть что-то?

9. Избавляться. Я сейчас стараюсь избавляться от лишнего в жизни. Не только от блестящих безделушек на полке. От того, что меня огорчает. От людей, которые меня раздражают. От сожалений о том, что давно прошло. От тревог о будущем, которые, может быть, никогда не оправдаются. Я обнаружил, что если покопаться в себе и каждый день избавляться от чего-то лишнего, то завтра я чувствую себя немного легче. Мне не нужно столько убеждений. Споры все равно будут продолжаться, с моим участием или без меня.

10. Недоумение. Я люблю делать вот такое упражнение. Каждый раз, как у меня возникает мнение о чем-либо, я меняю интонацию, чтобы в конце предложения поставить не восклицательный, а вопросительный знак. Не «Она должна сделать то-то!», а «Она должна сделать то-то?». И если позволите, не «Никто не должен отдавать детей в начальную школу, потому она только притворяется оплотом заботы о малышах, а на самом деле это концлагерь, где детям промывают мозги!», а «Правда, что ли?»

Попробуйте сами. Это весело. Походите целый день в недоумении. Это очень успокаивает.

«Он не имеет права меня толкать!» превращается в «Он не имеет права меня толкать?». Мы живем в странном мире. Каждый день — это лабиринт, полный тайн. И ключей к этим тайнам. Как будто вы очнулись от наркоза в кабинете стоматолога и вас тут же выставили на улицу. Свет режет глаза, зрачки расширены (от капель, которые мне все время закапывает стоматолог, когда я отключаюсь), голова кружится, а кругом все зачем-то суетятся, торопятся, упиваются своим несчастьем ради какого-то прекрасного будущего, которое когда-нибудь наступит... или не наступит.

И вы думаете: а что если я просто тут посижу? Погреюсь на солнышке, посмеюсь над этими странными, размытыми в воздухе людьми... Поплачу вволю и усну у вас в объятиях, пока вы опять не рассердились и не начали меня бить и душить электрическим проводом.

Короче говоря, не надо сосредоточиваться на тех вещах в материальном мире, которые вы не в состоянии ни контролировать, ни даже изменить, когда можно сосредоточиться на здоровье своей личности, на внутреннем мире, на том, что действительно важно.

Как открыть в себе гормон Бога

Я сам себе отвратителен. В шесть лет я издевался над одним мальчиком, потому что он был толще меня. В семь я издевался над другим мальчиком, потому что он китаец. Это был единственный китайский ребенок на весь район. А я был семилетним расистом. Мальчика это так обижало, что меня вызвали к директору школы. Мне назначили наказание: каждый день садиться рядом с этим мальчиком в школьном автобусе. Его это возмущало даже больше, чем меня.

В девять лет меня поймали на воровстве футбольных карточек, и пришел конец моей преступной карьере, которая продолжалась целый год: я воровал из магазинов все подряд, от конфет и детских комиксов до взрослых комиксов и бейсбольных карточек. Родители так разозлились, что запретили мне отмечать день рождения в тот год. И во все последующие. Я до сих пор не праздную день рождения. Потому что однажды украл футбольную карточку.

Я много чего натворил за всю жизнь. Фу, даже вспоминать неприятно. Чего я только не делал. Я, когда возьмусь, могу быть настоящим психопатом или социопатом. А хуже всего, я хожу в туалет. Не могу представить себе ничего противнее, чем мое собственное человеческое тело на унитазе. Тьфу.

Google, нам надо поговорить! Вы разрабатываете машину, которая ездит без водителя. Очки, которые напрямую подключают мозг к интернету. Почему вы не придумаете ничего такого, чтобы мне не надо было ходить в туалет? Ну, там, очки с фотосинтезом, чтобы получать энергию от солнца и снабжать ею тело? Безотходное питание. Почему, что бы я ни ел, мой организм вырабатывает отходы? Это же практически доказывает существование Сатаны!

Еще хуже, что отходы временами застаиваются. Если вы еще не дожили до моего возраста (мне сорок четыре), то у вас все еще впереди. Они застаиваются и не выходят. Я попробовал изменить питание. Отказался от углеводов. От переработанных сахаров. Даже перешел на безглютеновые продукты, хотя это все выдумка рекламщиков. И, должен сказать, качество продукции на выходе заметно улучшилось. И легкость в организме появилась.

Так что ладно, стакан наполовину полон. Не все так плохо.

Давайте лучше поговорим о действительно страшных вещах — хотя на первый взгляд они не такие уж страшные. Наши инопланетные прародители, когда создавали нас, заодно предусмотрели простенькую программу, чтобы настраивать тело на ощущение счастья. Что такое счастье? Это определенное соотношение химических веществ в организме. Пониженный уровень кортизола. Кортизол — это гормон, отвечающий за примитивную реакцию «бить или бежать». Например, вы сидите за рабочим столом, уставившись в экран, и боитесь, что начальник на вас наорет; а тем временем у вас кортизол зашкаливает.

Другими словами, вашему организму хочется сделать то, что он бы сделал двадцать тысяч лет назад (для эволюции это

как доля секунды): либо убежать как можно быстрее, либо физически уничтожить угрозу. Бить или бежать. «Или», заметьте. Там нет промежуточного варианта «Сидеть на месте и смотреть в экран, пока вы кипите от тайного гнева и обиды». Это не было предусмотрено эволюцией. Наверняка это неандертальская выдумка — а где теперь ваши неандертальцы? Вымерли, все до единого.

И что же вам остается в современном мире? Вы сидите, смотрите в экран, может быть, что-то печатаете, но мозг при этом отвлекается. Вы не можете думать. У вас кортизол зашкаливает, а девать его некуда. И вот это страшно. Кортизолу нужно давать выход. Иначе — иначе вам каюк. Рак, инфаркты, инсульты, болезнь Альцгеймера — это все отсюда.

Скорее всего, вы, как и я, как и большинство людей, переживаете это каждый день. Происходит вот что. В организме есть блуждающий нерв, который идет от мозга к брюшной полости и касается почти всех важных органов. Когда у вас долгое время сохраняется повышенный уровень кортизола, блуждающий нерв воспаляется. Его воспаление и есть причина всех заболеваний, известных человечеству. Он воспаляется от стресса, от вредной еды, от курения и так далее. В общем, вы поняли.

Чем снимать воспаление?

Окситоцином — еще одним гормоном, который организм с удовольствием вырабатывает. Окситоцин выполняет две функции, жизненно важные для человечества. У обоих также есть полезные побочные эффекты.

Во-первых, окситоцин вырабатывается при оргазме. У мужчин, как ни странно, только при оргазме с любимым человеком.

Во-вторых, окситоцин вырабатывается в организме женщины во время родов. Он делает шейку матки более эластичной, чтобы ослабить боль. У женщин. Для мужчин, когда у женщины становится эластичной шейка матки, это означает еще лет девять мучений.

Другими словами, окситоцин сопровождает важнейшие моменты появления жизни. Его называют «гормоном жизни». А еще он понижает уровень кортизола (то самое расслабленное состояние, которое наступает после секса) и снимает воспаление блуждающего нерва.

Я не буду цитировать научные исследования — сами погуглите, если захотите. Вывод, если коротко, такой: есть разные способы, которыми можно вызвать выработку окситоцина. Польза очевидна: почувствуете себя лучше, дольше будете жить, меньше страдать от стресса и чаще испытывать радость.

Раздавать деньги. Оказывается, что проявление сострадания в такой примитивной форме, как денежная помощь, связано с повышением уровня окситоцина. Я подозреваю, что просто жертвовать средства в благотворительный фонд — это не то. Предпочитаю быть супергероем.

Обниматься. Окситоцин вырабатывается от прикосновений и объятий, причем от объятий сильнее, особенно когда вы обнимаете любимого человека. Так что объятия полезнее рукопожатий. А еще, оказывается, если просто представить, что вас обнимает близкий человек, эффект будет почти такой же, как от настоящего объятия. Надо же, как интересно работает мозг.

Ставить лайки. Я люблю, когда пролистываю ленту в Facebook, поставить лайк какой-нибудь фотографии подруги, с которой тридцать лет не виделся. Я ни за что не стал

бы ей звонить и говорить: «Какое милое фото своего ребенка ты запостила!» Но когда я ставлю лайк, то тем самым устанавливаю связь с человеком, с которым в какой-то период жизни близко общался — пусть даже только потому, что у нас в школе были соседние шкафчики. И знаете что? Оказываются, такие действия в соцсетях помогают вырабатывать окситоцин. Вы сами знаете, как приятно ставить лайки. Делайте это почаще. Например, лайкните все мои посты. (Вот что интересно: этот эффект действительно доказан научными исследованиями. Я не о своих постах, а о лайках в целом. Хотя если будете лайкать мои посты, окситоцин гарантирован. Можете приступать хоть сейчас.)

Смеяться. Расскажу вам свой секрет удачного свидания. В короткий период одиночества между разводом и следующим браком я открыл для себя такой прием. Перед каждым свиданием я смотрел смешной фильм или выступление стендап-комика. От смеха у меня тут же повышался уровень окситоцина, и я спешил на свидание, пока все половые гормоны на высоте. Это очень помогает. Я на время становился веселее — заряда хватало часа на два, а затем он шел на убыль. Я знал, что через четыре часа снова превращусь в зануду, поэтому старался уложиться со свиданием в это время. (Перед выступлениями я тоже так делаю, кстати.)

Ходить пешком. Обратите внимание: я не сказал «бегать». Бег здорово помогает улучшить обмен веществ, но и правильное питание тоже. А бегать вообще тяжело, по крайней мере мне. Терпеть не могу бегать. Зато ходить пешком люблю. Погуляйте на солнышке. Солнце заряжает энергией. И полчаса на солнце вас не убьют, что бы ни говорили сторонники идеи глобального потепления. Прогулка на свежем воздухе, как можно догадаться, статистически соотносится с повышением

уровня окситоцина. А мне некогда гулять, скажете вы, я целыми днями на деловых встречах. Попробуйте предложить собеседнику прогуляться, вдруг получится. Прогулка сближает, а еще есть шанс, что случится что-нибудь интересное. Знаете, ученые доказали, что совместные приключения тоже поднимают окситоцин. Наверное, потому, что вы себя чувствуете в безопасности рядом с человеком, с которым когда-то вместе гонялись за волками. Недавно у меня была такая деловая встреча-прогулка с другом, и какой-то парень на машине вдруг начал на меня ругаться, а я (с улыбкой до ушей) вызвал его на драку. Другу пришлось подхватить меня и бежать, пока тот парень парковался и собирался меня убивать. Это было весело. Это было приключение. Я был в восторге.

Говорить по телефону. Поговорить с другом всегда хорошо. У меня мало друзей. Может быть, человека три, которым я могу позвонить. Ну, четыре, с натяжкой. Или пять, не знаю даже. А может быть, и все пятьдесят. У меня много знакомых, которые мне нравятся, но я стесняюсь им звонить. Может быть, зря. Это же несложно, взять и позвонить. И поболтать пару минут, как в детстве. «Привет, а что ты делаешь?» Это приятно. Все равно что обниматься, только голосом. Обнимите сегодня кого-нибудь голосом.

Вызывать доверие. Это трудно. Вы не заставите людей доверять вам. А оттого, что вы кому-то доверяете, окситоцин не вырабатывается. Зато вырабатывается, когда доверяют вам. Старайтесь жить так, чтобы вам доверяло как можно больше людей. Оказывается, когда вы вызываете доверие, вы становитесь харизматичнее. Почему бы не попробовать? Как вы можете вызвать доверие? Господи, да что же сегодня сплошные вопросы? У меня уже руки устали, напечатал за сегодня уже 1497 слов.

Слушать музыку. Если просто прилечь и послушать музыку, будет вырабатываться окситоцин. Поэтому во время родов женщинам рекомендуют слушать спокойную музыку. Поэтому сексом хорошо заниматься под спокойную музыку. Я даже не знаю, какую музыку можно назвать спокойной. Для меня это, наверное, РМ Dawn, R&B-группа из девяностых. Но наверняка можно привести более удачные примеры (Spandau Ballet?).

Есть. Мой рецепт для окситоцина: яичница с бананами и перцем. Каждый из этих продуктов способствует выработке окситоцина, так почему бы их не совместить в одном блюде? Сладкое, соленое, пряное, фруктовое, белковое — сплошная польза. Большая порция такой яичницы — и вы на весь день гарантировали себе заряд окситоцина.

И наконец, самое главное.

Дышать. Глубокое дыхание настраивает ваш организм на чувство покоя. И, знаете ли, вы ведь сейчас не убегаете от стада разъяренных жирафов. Все у вас в жизни относительно спокойно. А когда спокойно тело, успокаивается и сознание, и организм вырабатывает окситоцин. «Все хорошо, опасности нет, — думает ваше тело, когда вы глубоко дышите. — Значит, есть время побыть счастливым».

Это все замечательно и в то же время страшно.

Замечательно то, что мозг умеет вырабатывать химическое вещество, от которого вам становится хорошо надолго — вплоть до двух недель. Представьте, если этого вещества вырабатается много: две недели непрерывное ощущение, как от оргазма. Ну или как от того, что сокращается шейка матки. Не знаю уж, насколько это приятно.

Это же и страшно. Вам на две недели становится хорошо от ХИМИЧЕСКОГО ВЕЩЕСТВА. Другими словами, мы как

собака Павлова: достаточно правильно простимулировать мозг, и у нас начинается слюноотделение. Эволюция двести тысяч лет трудилась над нашим мозгом, а мы недалеко ушли от собаки. И даже от медузы, которая выплыла со дна океана и отрастила плавники, потом руки, а потом мозг.

Забудьте про саморазвитие, это все ерунда. Ключ ко всему — один-единственный дурацкий гормон. Знаменитый бозон Хиггса* называют «частицей Бога»; так вот, окситоцин — это «гормон Бога».

Тем не менее я делаю все вышеперечисленное. Мне нужно, чтобы организм работал. Нужно избавляться от умственных, физических и эмоциональных отходов. Почему бы и нет?

А самое главное, избавляться от духовных отходов. Как это делать? Как воплотить это странное желание ничего не желать? Ведь если вы ничего не ждете от жизни, то обретаете огромное удовлетворение от того, что получаете все желаемое.

Как к этому прийти?

Тут дело не в окситоцине. Никто меня в этом не убедит. Но если от этого гормона у меня вычищаются умственные и эмоциональные отходы, то я только за. Радость — отличное начало. Окситоцин — это всего лишь цветок, а цветок не разглядеть без света. Так будьте светом.

* Бозон Хиггса — последняя найденная частица Стандартной модели. Частица Хиггса так важна, что в заголовке книги нобелевского лауреата Леона Ледермана «Частица Бога: если Вселенная — это ответ, то каков вопрос?» она названа *god particle* (частица Бога, или Божья частица). *Прим. перев.*

Семь привычек заурядных, но успешных людей

Я заурядный человек. Мне стыдно в этом признаваться. Я даже не иронизирую и не принижаю своих заслуг. Я действительно не сделал ничего настолько выдающегося, чтобы кто-то воскликнул: «Ух ты! Он слетал в космос!», или «Он написал роман-бестселлер!», или «Он до этого додумался раньше Google!». У меня были кое-какие успехи и кое-какие (занесенные в анналы истории) неудачи, но я так и не добился ни одной из целей, которые ставил перед собой изначально. Я всегда уходил с прямого пути, с дорожки, вымощенной желтым кирпичом, в неизведанные чащи.

За свою жизнь я основал много компаний. Некоторые я продал. Большинство обанкротились. Я вкладывался во много стартапов. Некоторые продал, некоторые разорил, и еще остались такие, по которым мнения присяжных разделились. Я написал несколько книг и в большинстве из них разочаровался. Но могу сказать, что в целом все, что я делал, заурядно и недальновидно, а каждым достижением я обязан удаче не меньше, чем усилиям.

С другой стороны, всем бы такую удачу. Не каждый может заглядывать далеко в будущее. Не каждый может быть

Пикассо. Мы хотим развивать свое дело, создавать свои произведения искусства, продавать их, зарабатывать деньги, содержать семью и по возможности быть счастливыми. У меня по опыту сложилось впечатление, что великие цели — это вернейший путь к провалу. На каждого Марка Цукерберга найдется тысяча Джеков Цукерманов. Кто такой Джек Цукерман? Понятия не имею. В этом-то и дело. Если вас зовут Джек Цукерман, заранее прошу прощения. Вы хотели взлететь выше всех, но не смогли. При повторном входе в атмосферу у вас не сработала тепловая защита, и от вашей спасательной капсулы остались одни угольки, которые затонули где-то в океане. И теперь никто о вас даже не вспомнит.

Если вы хотите разбогатеть, продать свою компанию, иметь свободное время на хобби, создать заурядную семью (с заурядными детьми и т. д.) и время от времени любоваться закатом в обнимку с женой, вот вам несколько полезных советов от меня.

Прокрастинируйте. После того как написал предыдущее предложение и до того как приступить к этому, я сыграл партию в шахматы (проиграл). Конь противника снес мне короля и ферзя двойным ударом. Ну что ж, случается, первый раз прощается...

Прокрастинация — это подсказка от вашего организма, что пора прерваться и хорошенько подумать о том, чем вы заняты. Если вы прокрастинирующий предприниматель, это может означать, что вам надо подумать над тем, что вы предлагаете клиентам. Или о том, что вы заняты не своим делом и эти обязанности лучше делегировать. Я вижу, что многие предприниматели стараются все тащить на себе, хотя дешевле и быстрее было бы делегировать часть обязанностей — пусть даже вначале это повлечет дополнительные

затраты. Когда я решил нанять в свою первую компанию программиста, это было как божественное озарение. Почему я решился делегировать эту работу в тот конкретный момент? У меня было свидание с шикарной девушкой. И мне это было бесконечно интереснее, чем всю ночь потеть, вылавливая дурацкую ошибку в коде (спасибо, Чет, что справился с этим!).

Попытайтесь разобраться, почему вы прокрастинируете. Может быть, вам нужно получше подумать над идеей и развить ее. Может быть, идея недостаточно хороша. Может быть, вы перегружены обязанностями. Может быть, вам не хватает знаний. Может быть, вам не нравится ваше занятие. Может быть, вам неприятен клиент, с которым вы сейчас работаете. Может быть, вам пора в отпуск. Невозможно ведь постоянно думать над одной и той же проблемой — иногда нужно отдохнуть и дать творческим мышцам восстановиться. Не каждый может работать в режиме нон-стоп. Да, бывают такие выдающиеся люди. Стив Джобс умел работать без перерыва. Я не умею.

А еще прокрастинация может говорить о том, что вы перфекционист. Что вы мучаетесь от стыда. Это не даст вам развить и продать свою компанию. Исследуйте свою прокрастинацию со всех сторон. Она сигнал от организма, который нужно расшифровать.

Делайте ноль дел одновременно. Есть миф, что великие люди работают в многозадачном режиме. Может быть, это и правда, но я так не умею. На моей стороне статистика. У меня есть дурная привычка. Если вы со мной разговариваете по телефону, я почти со стопроцентной вероятностью параллельно играю в шахматы по сети. Я слышу звонок и одной рукой тянусь за телефоном, а другой включаю

одноминутную игру. Рейтинг шахматных игроков основан на статистике, и я легко могу сравнить, как играю во время телефонного разговора и когда не отвлекаюсь на телефон. Среднеквадратическое отклонение составляет три пункта. Представим, что я говорю по телефону за рулем. Или когда отвечаю на письма. Полагаю, что там будет такое же отклонение — снижение интеллекта на три пункта. А ведь это простейшая многозадачность, с которой мы все так или иначе имеем дело.

Великие люди, значит, умеют делать несколько дел одновременно. Я за них рад. Но поскольку большинство из нас по определению не великие люди (99 процентов людей не попадают в 1 процент лучших), гораздо полезнее работать в однозадачном режиме — выполнять все дела по очереди. Не пытайтесь одновременно мыть руки и чистить зубы. Послушайте, как течет вода, почувствуйте ее на коже, намыльте каждый квадратный сантиметр. Очиститесь. Сосредоточьтесь на том, что делаете в данный момент.

А нашему успешному заурядному предпринимателю часто вообще стоит стремиться к НУЛЕзадачности. Учиться ничего не делать. Нам всегда кажется, что надо «проводить каждую минуту с пользой», а когда мы бездельничаем, нам (ну хорошо, мне) становится стыдно. Но иногда лучше остановиться и ни о чем не думать. Один очень успешный бизнесмен мне как-то сказал: «Никогда нельзя недооценивать тишину: когда она затягивается надолго — она на многое способна».

Самые яркие творческие идеи рождаются в тишине.

А не на бегу и в панике.

Проигрывайте. Насколько я знаю, Ларри Пейдж никогда не сталкивался с неудачей. Он едва закончил учебу,

как стал миллиардером. Как и Марк Цукерберг, Билл Гейтс и некоторые другие. Но опять же, по определению, большинству из нас суждены только средние результаты. Мы можем стремиться к великим целям, но никогда их не достигнем. А значит, будем часто терпеть неудачу. Не ВСЕГДА. Но часто.

Из семнадцати моих начинаний последние шестнадцать были неудачными. В конечном счете жизнь — это вереница неудач, где изредка мелькают успехи. Так что заурядному предпринимателю неудача может преподать два урока. Во-первых, он непосредственно узнаёт, как справиться с этой конкретной неудачей. У него появляется мотивация не повторять ту же самую ошибку. А во-вторых, он учится справляться с психологией неудачи. Заурядный предприниматель ОЧЕНЬ ЧАСТО терпит неудачу. Зато приобретает ценнейший навык — отлично справляться с неудачами. И это приносит финансовый успех.

Наш заурядный предприниматель понимает, что упорство — это не шаблонный девиз из книжек по саморазвитию: «Иди вперед, пока не дойдешь до финиша». «Терпеливо сноси поражение, пока случайно не перестанешь проигрывать» — вот что такое упорство.

Не будьте оригинальны. Я ни разу в жизни не придумал ни одной оригинальной идеи. Мой первый успешный бизнес — это программное обеспечение для веба, стратегии и сайты для компаний из списка Fortune 500. Это совершенно не оригинальная идея, но тогда, в девяностые, на этом можно было заработать баснословные деньги. Инвестиции у меня оказывались успешными только тогда, когда я выбирал компании, где генеральный директор и остальные инвесторы были умнее меня. А все мои громкие провалы в качестве

бизнес-ангела случались тогда, когда я считал себя умнее других. Но я не умный, я заурядный.

Самые хорошие идеи получаются, когда вы берете две немолодые, не связанные между собой идеи, скрещиваете их и потом строите бизнес на основе того страшенького продукта, который у них родился. Такого страшенького, что никто больше не хотел с ним связываться. Посмотрите хотя бы на Facebook: гибрид интернета и тайной слежки. Шикарно!

Кстати о Facebook — это была примерно пятая попытка создать социальную сеть. Twitter: гибрид интернета и СМС. Уродство же! Но работает. eBay: гибрид интернет-магазина с аукционом. Песня I'll Be There — гибрид Мэрайи Кэри с Майклом Джексонем. Если бы Джастин Бибер перепел леноновскую Imagine, получился бы суперхит. Я бы, пожалуй, даже послушал.

Не старайтесь создавать деловые связи. Я из тех людей, которые на вечеринке ни к кому не подходят и молча стоят в углу. Я никогда не хожу на технические конференции. Я обычно отвечаю отказом, когда меня вежливо приглашают на вечера деловых знакомств. Я люблю сидеть дома и читать. Когда я руководил компаниями, я часто стеснялся говорить с сотрудниками. Я снизу звонил секретарю и просил проверить, нет ли кого в коридоре, а потом отпереть мне дверь. Я бежал вверх со всех ног и запирался в кабинете. Эта компания с треском провалилась.

Но многие люди уделяют деловым связям слишком много времени. Предпринимательство — и без того непростая работа. Двадцать часов в сутки вы разбираетесь с сотрудниками, клиентами, совещаниями и разработкой продукта. И еще принимаете всякие важные решения. А что делать

потом? Всю ночь поддерживать деловые связи? Оставьте это великим предпринимателям — или тем, у кого не за горами крах. Заурядный предприниматель работает свои двадцать часов в день и отдыхает, когда есть такая возможность. Зарабатывать деньги тяжело. Это вам не по вечеринкам ходить.

Всеми средствами добивайтесь положительного ответа.

Вот какие у меня однажды были переговоры. Я только открыл stockpickr.com и встречался с генеральным директором thestreet.com. Он хотел приобрести долю акций в нашей компании, а взамен набирал нам рекламодателей. Я предвкушал замечательную сделку. И я сказал: «Хорошо, я думаю предложить вам 10 процентов акций». Он засмеялся и возразил: «Нет. Пятьдесят». Он не сказал даже: «Мы бы предпочли 50 процентов», нет. «Пятьдесят», и все. Я задействовал все свои таланты переговорщика и наконец ответил: «Ладно, договорились».

Я продажник. Я люблю, когда мне говорят «да». Я чувствую себя неуверенно, когда мне отвечают «нет» или, хуже того, когда я не нравлюсь собеседнику. Когда я открыл компанию по созданию сайтов и пошел предлагать наши услуги Miramax, я назвал цену в 50 000 долларов. Мне сказали: «Не больше тысячи, и это еще хорошо». Я воспользовался своим обычным приемом: «Договорились».

Зато конечные результаты вот какие. У thestreet.com оказался серьезный финансовый, а значит, и психологический мотив удержать нашу компанию на плаву. А Miramax украсил список клиентов моей первой компании, и поэтому я запросил с ConEdison уже намного больше. Часто в пользу переговорщиков, обделенных талантом, говорит то, что мы заключаем больше сделок. Что-то мы делаем в убыток себе, но в конечном счете ловим в сети большую рыбу,

когда достаточно людей скажут нам «да». Все равно что идти по улице и каждой встречной девушке предлагать заняться сексом. Одна из сотни согласится. Ну, в моем случае, скорее, одна из миллиона, но идею вы поняли.

Не спешите судить о людях. Заурядному предпринимателю незнакомы «озарения», как в книге у Малкольма Гладуэлла*. Гладуэлл часто упоминает о людях, которые умеют за две-три секунды составить меткое и точное суждение о собеседнике. Моя первая реакция при знакомстве с новым человеком — да даже при виде нового человека — «Ты меня бесишь».

Потом меня кидает в другую крайность — полное доверие. В конце концов, пошатавшись между двух полюсов, я методом проб и ошибок прихожу в точку где-то посередине. А еще я обычно быстро рву связи с людьми, которым не могу доверять. Я думаю, выдающийся предприниматель может быстро судить о людях и оказываться прав. Но большинству людей этого не дано.

Сейчас, когда я с кем-то знакомлюсь, то сознательно отбрасываю первое впечатление. Я стараюсь лучше узнать человека. Понять, что им движет. Поддержать его точку зрения. Прислушаться к нему. Стараюсь не обсуждать его и не сплетничать, пока не узнаю как следует. Я очень много времени уделяю тому, чтобы узнать людей, с которыми хочу общаться ближе. Мне приходится так действовать, потому что я заурядный человек и сильно рискую приблизить к себе тех, кого не следовало бы.

Так что к тому времени, как я решу сблизиться с человеком — будь то клиент, сотрудник, директор компании,

* Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры: почему одним все, а другим ничего? М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016. *Прим. перев.*

которая покупает нашу, или компании, которую мы покупаем, жена и так далее, — я уже многое о нем передумал. Это значит, у меня остается меньше времени на размышления о других вещах, например о полете на Юпитер. Но в целом такой подход себя оправдывает.

«Погодите, разве заурядный — это не плохо? — можете подумать вы. — Разве не надо стремиться к вершине?» — «Конечно, надо! — отвечу я. — Но не будем забывать, что девять из десяти водителей считают, что водят лучше среднего». Люди склонны себя переоценивать. Не делайте этого, если это вам мешает заработать огромное состояние или хотя бы достаточно средств, чтобы обеспечить себе свободу, содержать семью и наслаждаться жизнью помимо работы.

Быть заурядным не значит, что вы не можете сделать мир лучше. Заурядный человек честен с собой и окружающими. А честность на всех уровнях — это самая полезная привычка на свете, если вы стремитесь завоевать большой успех.

Как перестать глупеть

Заурядность надо чем-то уравнивать. Разум пытается опустить нас ниже заурядного уровня. При любой возможности человеческий разум будет фонтанировать мыслями. Казалось бы, от мыслей мы должны умнеть, а на самом деле все наоборот.

Я действительно глупый, предупреждаю заранее. В глубине души я подозреваю, что мог бы поумнеть, если бы постарался. Но сейчас я по большому счету дурак. Я чувствую, что нужные знания у меня есть, только всякий хлам мешает. У меня голова слишком быстро заполняется мыслями.

Хлам, знаете: тревоги, вина, паранойя, обиды, затаенная неприязнь, обиды. Например, я отвечаю неприязнью на неприязнь. Мне кажется, что на меня не за что обижаться, и поэтому сам обижаюсь. Тот еще порочный круг.

Я раньше думал, что чем больше буду знать, тем умнее стану. Но это не так. Например, если я посмотрю год рождения Карла Великого, у меня в голове станет одним фактом больше. Завтра я его забуду, но он еще долго будет засорять мне подсознание. Умнее от этого я не стану.

Нужно не сложение, а вычитание, чтобы расчистить окно разума, стереть все пятнышки и раздвинуть занавески.

В девяностых у меня была важная деловая встреча. Я пытался уговорить менеджера Тупака (это было вскоре после

смерти рэпера), чтобы нам доверили сделать его сайт и выпустить альбом на CD-Extra. Я не просто провалил встречу, а еще и опозорился.

Менеджер попросил меня вставить в компьютер демо-диск и показать, что мы можем предложить. Проблема была в том, что у него на компьютере стояла Windows. А я до этого никогда не имел дела с Windows, потому что работал только с Mac и Unix. Так что я не представлял, куда там вставлять компакт-диск и как его запустить. Менеджер меня высмеял, и я ретировался.

После этого у меня был урок шахмат. И я не смог играть. Словно даже забыл, как фигуры ходят. Преподаватель, гроссмейстер, спросил: «Что с тобой сегодня?» Мне было стыдно. И я сам на себя злился. Так что интеллект у меня упал процентов на восемьдесят.

Столько событий забивали мне голову бесполезным мусором! Вспомните все лучшие моменты в вашей жизни: у вас в эти моменты крутились в голове тысячи мыслей? Или же вы были свободны от лишних мыслей, спокойны и созерцательны?

Когда я хочу быть счастливым и продуктивным, я вспоминаю такие болезненные случаи и пытаюсь разобраться, что же такое мучительное творилось у меня в голове, что я был сам не свой.

Явно там была паранойя. Когда просыпаешься среди ночи и думаешь: а вдруг она мне изменяет? А вдруг он меня обкрадывает? А вдруг они меня обсуждают за глаза? А вдруг на меня подадут в суд? И так далее. Вы теряете от 30 до 50 процентов интеллекта. Это много. Со мной такое случалось, потому что я не мог думать ни о чем другом. Я ходил кругами около дома девушки, ждал, пока у нее в окне зажжется свет,

и звонил в дверь. Или ехал в офис к партнеру и сидел там, пока он не придет. Паранойя разрушает.

Иногда среди дня на меня накатывало чувство обиды. На кого? На того, кто в прошлом году написал обо мне статью? Или на того, кто лишил меня какого-то шанса по одной ему известной причине? Да кто знает, почему люди так поступают? Они действуют так же неосознанно, как все остальные. Наша цель — научиться жить осознанно, понимать, что происходит вокруг и почему. Иначе себя не выбрать. Иначе мы обречены стоять в том же самом заторе, что и весь мир.

Мне кажется, от обиды я глупею процентов на двадцать. Даже на тридцать, если начинаю при этом думать о мести. Есть ли на самом деле смысл в том, чтобы выбирать, какой бейсбольной битой я поколочу обидчика в своих фантазиях?

Сожаление — еще одно вредное чувство, с которым я годами не мог справиться в трудную минуту. Я миллион раз писал об этом. В 2000–2001 годах я потерял кучу денег. Я жалею об этом. Точнее, жалел. Теперь перестал. Почему? Потому что увидел, что от сожалений глупею минимум на шестьдесят процентов. Я не могу себе позволить шестьдесят процентов. Два процента — еще куда ни шло, но не шестьдесят. Я не мог придумывать новые бизнес-идеи, пока не избавился от сожалений.

У Брене Браун есть замечательная книга под названием «Дары несовершенства»*. Советую всем ее почитать, а здесь кратко расскажу, о чем она: о том, что одна из самых опасных мысленных установок, какие только можно пустить себе в голову, — это перфекционизм. Когда я управлял инвести-

* Браун Б. Дары несовершенства. Как полюбить себя таким, какой ты есть. М. : Альпина нон-фикшн, 2018. *Прим. перев.*

ционным фондом, я стремился каждый месяц заканчивать в плюсе. Я боялся говорить с инвесторами. Один парень, с которым мы до сих пор дружим (не далее как сегодня разговаривали), сказал мне тогда: «Слушай, если ты хочешь управлять фондом, учись разговаривать с людьми, когда месяц заканчивается в минусе».

Но мне было стыдно. Когда у меня отобрали дом за долги, я переехал на другой конец города — не хотел случайно встретиться с бывшими соседями. Мне было стыдно. Когда я пишу в блог и мне кажется, что текст получился слабый, я иногда могу его удалить, пока читателей немного. Я его стыжусь. Я хочу Нобелевскую премию за блог. Или хотя бы десять тысяч лайков в Facebook. Но это не в моей власти, я несовершенен. Когда я стыжусь своего несовершенства, я глупею минимум на двадцать процентов. Дело в том, что люди чувствуют и ценят честность, а когда вы честно признаёте, что в чем-то несовершенны, это открывает грандиозные возможности — хотите верить, хотите нет. У меня такое в жизни бывало.

Желание контролировать все происходящее тоже, конечно, связано с перфекционизмом. Я хочу все вокруг контролировать. Но иногда дела идут плохо, а вы ничего не можете с этим поделать. Иногда надо опустить руки и сказать: «Это плохо, но потом все образуется». И у вас гора падает с плеч.

Вы знаете, почему говорят про гору с плеч? Потому что на плечах у вас голова. А в ней — тяжеленный мозг. Когда он перегружен, вы глупеете процентов на десять-двадцать. Отпустите себя — и станете умнее. Вот простой пример: вы едете на встречу и попали в пробку. Вы можете сказать себе: «Черт бы побрал эти пробки! Почему я все время попадаю в пробки?» А можете подумать о чем-нибудь умном.

Например, какая вкусная штука бекон. Можно ли его сделать еще вкуснее? Или как устроить вертолетное такси, чтобы добираться с одного конца города на другой. Казалось бы, дурацкие мысли. Но это куда полезнее, чем проклинать пробки.

Еще хуже, чем пытаться контролировать будущее, — мучиться оттого, что вы не в силах изменить прошлое. Это называется сожаление. Недавно я получил письмо от хорошего друга. То есть как «недавно» — полтора месяца назад. Каждый день, просыпаясь, я себе говорю: не отвечай на письма, пока не прочитаешь внимательно и не обдумаешь ответ. А потом у меня находятся другие дела. Встречи. Или глупости какие-нибудь. Или обед. И я говорю себе: «Ладно, отвечу на письмо позже». А позже мне становится неловко, что я не ответил раньше. И я в три часа ночи поворачиваюсь к Клаудии и говорю: «Я так и не ответил на то письмо». Она в ответ только сопит, а мне-то нужно что-то более членораздельное. И я уже не могу уснуть. Потом я чувствую себя виноватым. И сразу глупею на десять процентов.

А кроме прошлого есть еще и далекое будущее. Мы никак не можем его предвидеть. Но наш разум знает трюк, от которого мы резко глупеем: он уносит нас в мир фантазий, где сбываются наши худшие опасения. Скажем, в какой-то день я потерял на бирже 1000 долларов. Иногда я думаю: «Черт возьми, а если я каждый день буду столько проигрывать, то через...» И чем дальше, тем хуже. В моих пессимистичных сценариях мои дети просят милостыню на улицах Бангалора. Я в общей сложности не меньше года сочинял себе самый пессимистичный сценарий. Хотя самые пессимистичные сценарии НИКОГДА НЕ СБЫВАЮТСЯ. А если и сбываются, то оказывается, что все не так уж плохо. У меня

комплекс нищеты. Если бы я от него избавился, то у меня был бы комплекс изобилия. А я твердо верю, что изобилие приходит к тем, у кого есть комплекс изобилия. Так что, когда я отказываюсь от своего комплекса нищеты, то делаюсь умнее (и богаче).

Если мы хотим по-настоящему чему-то научиться, мы учимся молча. Мы учимся только тогда, когда слушаем. Клаудия хотела мне сказать что-то важное, а я ее перебил. Я оделил ее своей безграничной мудростью, не успела она вымолвить и слова, и в конце концов она забыла, что хотела мне сказать. Наверное, потому, что я изрек какую-то мудрость, достойную Библии. Или «Регламента общественных собраний». Или руководства по написанию разного рода текстов *The Elements of Style* («Начала стилистики») Странка и Уайта. Вот какой я мудрый! Странку с Уайтом и не снилось! Когда я говорю лишнее, то глупею процентов на пятнадцать, не меньше. Потому что мог бы вместо этого слушать и учиться. Или читать учебник английской грамматики. Или не попасть в аварию, пока говорил по телефону за рулем. Иногда просто надо за-ткнуть-ся.

Недавно я разговаривал с приятельницей. Она мне перечислила все причины, по которым никогда не добьется успеха. Возраст. Внешность. Конфиденциальность («Я не могу писать о том, о чем хочу»), нехватка времени и так далее. Все находят отговорки. Все говорят: «Я не могу». Не могу работать в медицинской сфере, если не выучусь на врача. Не могу снять фильм, если не найду десять миллионов долларов на съемки. Не могу жениться на супермодели, потому что я урод. Не могу, не могу, не могу. За каждое «не могу» я бы с вас брал по десять долларов. Я все это могу. Тем более если вы мне пришлете десятку.

Не бейтесь головой о стену, когда ловите себя на таких мыслях. Просто отмечайте, что они появились. От паранойи вы не вылечитесь, но обращайтесь внимание, когда она вас начинает мучить. Капля камень точит. Каждый раз, когда вы осознаете проблему, ваше окошко делается немного чище. Вы стираете пятнышко. Вы видите лучик света.

Вы становитесь чуточку умнее. Может быть, в дальнейшем вам надо будет поискать более глубокие эмоциональные причины ваших ощущений. Таких причин множество. Может быть, над вами смеялись в школе из-за прыщей, а теперь вы хотите, чтобы все вас обожали. (Э-э, кажется, это мой случай.) Только вот прямо сейчас, переходя дорогу, постарайтесь не попасть под машину.

Может быть, вы сейчас воскликнете: «Так, погодите-ка! Если все эти проценты сложить, получится больше ста!» Что я могу сказать. Вы умнее меня.

Честность — это выгодно

Признайтесь: вы хоть на долю секунды, но позавидовали Берни Мейдоффу. Когда декабрьским вечером в 2008 году разнеслась весть о его афере, все ненадолго отвлеклись от привычной паники по поводу того, что все банки закроются, все рабочие места исчезнут, во всех банкоматах кончатся наличные, а органические яблоки на фермерском рынке будут продаваться по двести долларов за штуку. Вы услышали новости и подумали: «Он присвоил 65 миллиардов долларов. Я бы на его месте сделал пластическую операцию и сбежал с деньгами в Бразилию».

Потом выяснилась правда: что денег на самом деле не было. Разорившиеся инвесторы кончали жизнь самоубийством. Владелец бейсбольной команды Mets едва успел вернуть свои средства.

Одна дама из Миннесоты позвонила мне в слезах: «Да что они говорят про несчастных евреев, которые лишились денег? Я вот христианка, а потеряла последние 800 000 долларов — все, что у меня было». Каждый день появлялись новости, каждый день этот кошмар становился все более реальным. Мейдофф в тюрьме. Жена ушла от него с каким-то жалким миллионом. Сын покончил с собой.

Но в какой-то момент вы задумались: «А если бы у меня было 65 миллиардов долларов?»

И включилась ложная действительность, в которую поверили все: единственный способ заполнить много денег — это обман и воровство.

Мне часто задают такой вопрос в Twitter: «Почему надо быть бесчестным, чтобы добиться успеха в этом мире?» И многие мне не верят, когда я говорю, что это не так. Более того, что успеха добиваются только честные люди. Мне возражают: «Я о таком не слышал».

Никто не спрашивает: «Надо ли быть бесчестным, чтобы добиться успеха?» Нет, все уже как будто знают ответ и только интересуются, почему это так.

Капитализм до сих пор не оправился от удара 2008 года. Все тогда оказались мошенниками — Мейдофф был только вершиной айсберга. Семья Мубарака сбежала от египетской революции с 200 миллиардами долларов. Каждый день я читаю об очередной финансовой пирамиде. Вчера это был хедж-фонд с капиталом в 4,9 миллиарда долларов где-то в болотах Флориды.

«Почему?» — спрашивают люди. Они ищут оправдания. Может быть, на самом деле они задают вот какой вопрос: «Ладно, я до сих пор сдерживался, но не пора ли решиться и стать обманщиком, чтобы разбогатеть?» А дальше, пожалуй, меня попросят назвать десять лучших способов разбогатеть нечестным путем.

Проблема в том, что они неправы. Нечестность себя не оправдывает. Честность — это единственный способ заработать в современном мире.

Никто мне не верит. Надо мной смеются. «Вы что, с луны свалились? Очевидно же, что мошенники во всем обходят честных людей и преуспевают». Так люди пытаются объяснить собственные неудачи и оправдываются честностью:

только из-за нее они не основали Google, не украли 65 миллиардов или не получили повышение, когда той стерве из третьего отдела прибавили зарплату непонятно за какие заслуги.

Вот как обстоит дело.

Нечестность работает... до поры до времени. Каждый совершает ошибки, но нечестный человек может ошибиться только раз — дальше игра для него заканчивается. И только если он, поджав хвост, попытается снова заработать, уже честным путем, у него появится шанс.

У честности накопительный эффект. Причем огромный. Что бы ни происходило с вашим банковским счетом, вашей работой, карьерой, вашими стартапами. У честности громадный накопительный эффект, который складывается не за дни или недели, а за годы и десятилетия. Все больше людей будет верить вашим словам и разносить весть о том, что вы человек, к которому стоит обращаться, которого стоит искать, которому стоит давать возможности, предлагать помощь или деньги. Вот на чем будет возведена ваша империя.

Я это знаю по опыту множества неудач. Чем чаще я терплю поражение, но открыто говорю об этом, чем чаще несу убытки, но даю безвозмездно пользоваться моими идеями, чем чаще я пытаюсь разбогатеть, но получаю удар в спину от тех, кто готов прибегать к нечестным методам, — тем больше семян я зароню на будущее и тем больше заработаю в дальнейшем.

Поведите себя нечестно всего раз, и все эти посевы смоеет грандиозная буря. Ураган отчаяния навеки унесет ваши шансы.

Вы останетесь на пустыре и будете снова начинать с нуля.

Как быть честнее в жизни?

Отдавайте должное другим. Даже если все идеи принадлежат вам. Даже если вы на них ничего не заработали. Даже если их нагло украли. Отдайте им должное и двигайтесь дальше. Если будете копить идеи в ожидании звездного часа, останетесь сидеть в одиночестве в пустой полутемной комнате, уставившись в зеркало.

Будьте источником идей. «Но как же я буду раздавать идеи даром, если они могут принести миллиард долларов? Так меня всегда будут обманывать партнеры». Если вы источник идей — вы ВСЕГДА будете источником идей. Забудьте о неудачниках, которые воруют идеи. Вы выше этого. Вы станете Фонтаном Идей — вот так, с большой буквы. Фонтаном, к которому люди будут приходить загадывать желания и бросать в него деньги. Не будьте струйкой ржавой воды — будьте мощным фонтаном, щедро изливайте блага, чтобы все о вас знали.

Замечательный пример «источника идей» — это Google. На сайте Google вообще нет контента. Только окошко для поиска. Вы щелкаете по этому окошку и вводите запрос. Например, «мотоциклы».

И Google совершенно честно сразу же вам отвечает: «Мы **ВООБЩЕ НИЧЕГО** не знаем о мотоциклах, **НО** вот вам десяток ссылок — мы считаем, что это лучшие сайты, на которых вы можете узнать о мотоциклах».

«А, кстати, — продолжает Google, — вот еще три сайта про мотоциклы, но мы скажем честно: они нам заплатили. Имейте в виду».

А потом вы покидаете сайт Google. Среднестатистический пользователь проводит на нем несколько минут **В МЕСЯЦ**. Более того, чем дольше вы остаетесь на сайте Google, тем меньше это выгодно Google. Им выгодно, чтобы вы быстрее

перешли на другой сайт. Каждый раз, как вы это делаете, Google либо совершенствует свой алгоритм (он учитывает, по какой ссылке вы прошли), либо получает прибыль (вы прошли по спонсорской ссылке).

А где вы будете искать информацию в следующий раз, когда захотите узнать, например, о контрацептивах? В Google. В источнике.

Когда я только начинал бизнес, связанный с интернетом, я консультировал крупные компании о том, как расширить присутствие в сети. Тогда никто упорно не хотел помещать ссылки на другие сайты — полная противоположность тому, что мы сейчас наблюдаем в эру выбора себя.

Эра выбора себя означает, что вы достаточно уверены, чтобы быть честным. Достаточно уверены, чтобы выступать против больших корпораций, которые не хотят вас выбирать. Достаточно уверены, чтобы перенаправлять посетителей к тем людям, у которых больше ресурсов, чем у вас.

Чтобы выбрать себя, нужно быть бесстрашным. Знать, что изобилие повсюду, а не прячется за масками, которые вы надеваете, демонстрируя миру свои навыки.

Знакомьте людей друг с другом. Каждый день можно найти как минимум двух человек среди своих знакомых, которым полезно было бы познакомиться. И вам необязательно выступать посредником в их общении. Представьте их друг другу, а дальше пусть решают сами и не «ставят вас в копию». Пусть они от этого выигрывают. Вам не нужно в этом участвовать и получать выгоду. Получите свое в другой раз. Или в третий. Даже если вы не воспользуетесь сами какой-то возможностью, потому что знаете, что с этим лучше справится другой человек.

Посмотрите на это вот с какой стороны. Есть линейная структура взаимоотношений, а есть сетевая. Если вы придерживаетесь линейной структуры, вы приобретаете ценность и ресурсы, только когда сами устанавливаете новый контакт и расширяете свой список знакомых. Сейчас этого уже недостаточно. Вам нужно строить свою империю, а это не получится, если все упирается в вас. Это будет не империя, а перечень.

Сетевая структура общения появилась в интернете практически с самого начала. Ее идея в том, что ценность, например, сайта возрастает в зависимости от количества пользователей. И чем больше людей приходит на сайт независимо друг от друга, тем значительнее сетевой эффект. Так строится империя.

Как это сказывается на вас? Сколько у вас «пользователей»? Ценность вашей сети общения значительно повышается, когда вы воспринимаете свои контакты и ресурсы не как список, а как сеть узлов, способных образовывать связи между собой. Подумайте, сколько потенциальных связей в вашем круге общения. Их во много раз больше, чем связей напрямую с вами.

Сетевой эффект возникает, когда вы побуждаете участников своей сети общаться между собой и помогать друг другу.

Иногда получается странное ощущение. Например, мне кто-то говорит: «Я познакомился с таким-то благодаря вашему блогу». А я думаю: «Э! ЭТО ЖЕ МОЙ ТАКОЙ-ТО!» Но с этим ощущением надо бороться. Оно только сужает ваше поле зрения. Ресурсы Вселенной бесконечны. Ваши ресурсы и ваше время ограничены. Единственный путь к изобилию — это брать пример со Вселенной.

Создайте условия для жизни, устройтесь поудобнее и наблюдайте за тем, как разные организмы находят друг друга и что из этого получается. Скоро вы обнаружите, что создали жизнь и помогли во многих замечательных достижениях участникам вашей сети контактов. Вы снова становитесь источником.

Признавайте свою вину. В октябре 2008 года я напортачил. Я разводился, у меня были финансовые проблемы и я безумно боялся. Я тогда управлял небольшой суммой, которую мне выделил хедж-фонд. Месяц заканчивался в минусе. Только-только разразился финансовый кризис. Я ночевал в гамаке, пока не начинался ливень с грозой, а проснувшись, обнаруживал, что индекс Доу-Джонса упал еще на семьсот пунктов, а я насквозь промок, простужен и голоден. Менеджер хедж-фонда позвонил мне в конце месяца и сказал: «Слушай, я десять раз тебе набирал, а ты не отвечал. Если бы ты хоть раз перезвонил, мы бы все уладили. А теперь я вынужден забрать деньги». Он был прав. И я ему об этом сказал. Со временем. Теперь мы хорошие друзья и снова работаем вместе, но на то, чтобы вернуть его доверие, мне потребовалось несколько лет.

Искреннее «нет» лучше, чем «да», сказанное из желания угодить или, что еще хуже, избежать беды.

Махатма Ганди

Не ведите двойную жизнь. Все, что вы делаете, использует ресурсы мозга. Если вы живете двойной жизнью (если это про вас, то вы знаете, о чем я говорю), это заставляет ваши нейроны и синапсы работать вдвое больше. Мозг не справляется и начинает деградировать вместо того, чтобы

развиваться. Может быть, двойная жизнь приносит вам кратковременное удовольствие, но ваш мозг она отправляет прямиком в кювет. И туда же летят ваши финансы — потому что они взаимосвязаны с ментальным здоровьем.

Не злитесь. Злость — это тоже разновидность обмана. Никто не идеален. И нечестно ожидать от окружающих, что они будут идеальны. Иногда я злюсь на своих детей. Но ведь они всего лишь дети. Иногда я злюсь на тех, с кем пытаюсь вести дела. Но у них есть свои мотивы, страхи, тревоги и опасения. Они не обязаны вести себя в точности так, как я ожидаю. Так что моя злость — это на самом деле убеждение, будто все должны соответствовать моим ожиданиям. Это разновидность обмана — вы лжете себе о том, чего ждете от других. Конечно, контролировать злость не всегда удастся. У всех случаются приступы ярости. Но учитесь их осознавать, беспристрастно исследовать и смотреть на них с другой стороны — чтобы лучше узнать самого себя, а не искать виноватых вокруг. Так и будет нарабатываться полезный эффект от честности.

Не придумывайте отговорки. Когда я в октябре 2008 года потерял доверенные мне деньги, легко было бы свалить вину на чужие манипуляции на рынке и на мошенников, которые довели рынок до такого состояния. Когда в 2000 году я потерял миллионы, разорился и лишился дома, легко было бы винить «пузырь доткомов» и «коррупционеров», а не собственную финансовую неопытность. Отговорки и оправдания — это самообман, которым мы прикрываем свои промахи. «Только мошенники могут преуспеть» — тоже отговорка. И тоже неправда.

Представляйте других в лучшем свете. Это больше чем просто признавать чужие заслуги. В менеджменте часто

упоминают закон Парето: 80% работы выполняют 20% сотрудников*. Отчасти это результат ущербной стандартизированной системы образования, которая двадцать лет приучает детей выполнять необходимый минимум, чтобы перейти на следующую «ступеньку» воображаемой лестницы к успеху. Но каждый хочет, чтобы его достижения, даже самые скромные, отметили. Значит, доставайте микроскоп. Отмечайте малейшие достижения окружающих. Выводите людей в эти двадцать процентов. В глубине души каждый хочет, чтобы его считали особенным. Потому что каждый и в самом деле особенный, но часто этого никто не отмечает. Так отметьте вы! Следите за тем, что происходит вокруг, и не упускайте возможности похвалить других. Этого никто не забудет.

Не сплетничайте. Однажды я в разговоре с инвестором раскритиковал одного предпринимателя, в которого недавно вложил. В тот же день, четырем часами позже, мне предстояло с ним встретиться за обедом. И к этому времени он уже узнал о том, что я дурно отзывался о нем за глаза. Больше он мне не доверял. Такие слухи всегда доходят до человека. А если не слухи, так собственная интуиция подскажет ему, что дело неладно. Предсказать это никак нельзя. И сплетни — это, по сути, тоже двойная жизнь.

Делайте то, что обещали. Выделитесь из толпы.

Делайте жизнь других лучше. В 1999 году несколько сотрудников из моей первой компании ушли и открыли

* Закон Парето, названный в честь экономиста и социолога Вильфредо Парето, в наиболее общем виде формулируется как «20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий — лишь 20% результата». Может использоваться как базовая установка в анализе факторов эффективности какой-либо деятельности. *Прим. перев.*

свою, чтобы с нами конкурировать. Некоторые мои партнеры от этого бесились. А я выступил в защиту сотрудников. Почему? Потому что никто не обязан работать на меня всю жизнь. Пусть люди реализуют свой потенциал на полную. Единственное, что я говорю им в таких случаях: «Ребята, если вдруг когда-то увидите меня в канаве с торчащим в руке шприцем, помогите мне, хорошо?» Они в ответ смеются и говорят: «Такого никогда не случится». Поверьте, случиться может что угодно. И меня не раз вытаскивали из канавы.

Через десять лет я случайно встретился с бывшим сотрудником, который стал директором той компании-конкурента. Он побежал за мной следом и окликнул. Дело было на Таймсквер в Нью-Йорке. Мы почти десять лет не общались. Его компания разрослась, сотрудничала с крупными инвесторами, приносила прибыль и нанимала много сотрудников. И он мне рассказал, что в те дни, когда был у меня в подчинении, всегда считал для себя образцом для подражания двух людей: командира, под началом которого служил в израильской армии, и меня. Я был глубоко польщен. Этот человек многим мне помог, когда я открывал свое дело. И для меня было честью, что я тоже, оказывается, смог ему помочь. Мне даже не нужно никакой выгоды от его компании. Она теперь приносит пользу множеству людей, а это в определенном смысле вклад в мое изобилие. Когда вы помогаете другим, изобилие возрастает.

Я не всегда поступал честно. Но я стараюсь. И надеюсь, что у меня получается. Каждый день я пытаюсь стать лучше и следовать тем советам, которые только что вам дал. Иначе я не стал бы их давать. Но я видел, как честность окупается. Видел это на примере людей, которые по десять,

по двадцать, по сорок лет в бизнесе. У честности накопительный эффект. Он складывается по крупницам, но оборачивается миллионами и миллиардами. А бесчестные люди не задерживаются на вершине. Они умирают. Они попадают в тюрьму. Они так и не реализуют свой потенциал. Они убегают. Они боятся.

Вам не нужно будет ни от кого убегать. Кто-то вас возненавидит. Кто-то усомнится в вашей искренности. Но когда нужно будет к кому-то обратиться, с кем-то поделиться, кому-то помочь, люди вспомнят именно о вас.

Выбрать себя никогда не рано: девять уроков от Алекса Дэй

Мне жаль, что я в двадцать три года не был умнее. Я все сделал не так: я считал, что мне нужно отучиться в колледже. Я считал, что мне нужно окончить магистратуру (оттуда меня в конце концов выгнали). Я считал, что могу стать писателем, только если какое-нибудь издательство меня «выберет». Я считал, что мне нужно устроиться в крупную корпорацию, чтобы доказать, что я умный и что мне можно быть успешным.

На самом деле мне все это было не нужно.

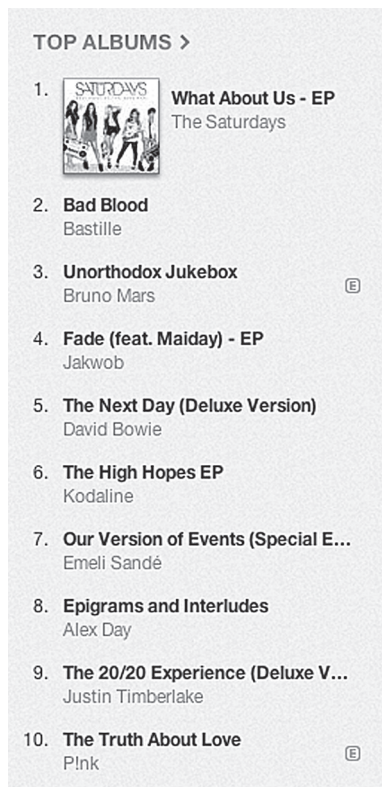
На самом деле вам все это не нужно.

Мир изменился, он стал совсем другим. Посредники дышат на ладан, барьеры для входа во многие области деятельности разрушились, и наконец наступила эра выбора себя.

Алекс Дэй — идеальный пример. Если вы никогда о нем не слышали, ничего страшного. Таких людей много. Но немало и тех, кто о нем слышал, — и они его ОБОЖАЮТ. Алекс — двадцатитрехлетний английский музыкант. Он начал записывать музыку в 2009 году, когда ему было девятнадцать, и с тех пор у него вышло три студийных альбома, три его песни попали в хит-парад UK Top 40, а у его канала на YouTube больше ста миллионов просмотров. Все это он

сделал без помощи звукозаписывающих компаний и в основном благодаря поддержке поклонников на YouTube. Его третий альбом вышел в Великобритании в один день с популярным, долго ожидавшимся третьим альбомом Джастина Тимберлейка 20/20 Experience.

Взгляните на результаты.



Чарт iTunes на следующий день после выхода обоих альбомов

Джастин Тимберлейк — это наследный принц музыкальной индустрии. Его обожают лейблы звукозаписи. Его

обожают радиостанции. Он ездит с турне по всему миру. За ним стоит грандиозная маркетинговая машина. И он женился на Джессике Бил. Это все очень круто.

Но этого оказалось недостаточно. Алекс Дэй его обошел. Как такое могло случиться? Я даже не представлял. Поэтому я позвонил ему и спросил.

Урок первый о том, как выбирать себя: я могу себе разрешить звонить кому пожелаю. Если со мной еще и станут говорить — отлично.

Вот мое интервью с Алексом в 2012 году. Привожу его целиком (в нем столько всего классного, что сокращать рука не поднялась).

Я: Я читал, что ты начал публиковать видео на YouTube в 2006 году. А когда ты понял: «Вот оно. Это будет нечто»?

Алекс: Начиная с первых же тридцати подписчиков я стал общаться со слушателями, снимать видео специально для них, отвечать на комментарии, но я никогда не воспринимал их как своих фанатов. Я просто думал, что они такие же ребята, которым нечем заняться. А какой-то звездный статус я заметил года через четыре, в 2010-м, когда выступал со своей тогдашней группой (тоже все с YouTube) и мы приезжали в разные маленькие городки типа Норвича, а нас там встречали двести человек, которые кричали и сходили с ума.

Я: Но в конечном счете артисту ведь нужны деньги. Нельзя же всю жизнь оставаться голодным художником. Если не сотрудничать со звукозаписывающей компанией, остается три источника дохода: реклама на YouTube, продажа музыки на iTunes и концерты. Какие варианты работали для тебя?

Алекс: Я знал, что сцена — это не мое. У меня было совсем немного концертов — либо что-то единичное, например чтобы прорекламить новый альбом, либо такие

выступления с друзьями, о которых я уже говорил. Я не вижу необходимости устраивать концерты, когда могу выступить перед всеми слушателями сразу по всему миру, так, чтобы меня услышал каждый желающий. Турне на это неспособно.

Урок второй. Традиционные способы зарабатывать и доносить свое творчество до людей неактуальны, потому что уже нет таких барьеров для создания исключительной ценности.

Алекс: Что касается двух других способов, первый мой релиз — это сборник каверов с YouTube, он даже назывался YouTube Tour. Я его выпустил где-то в 2007 году и заработал на нем долларов двести. А в 2008-м появилась партнерская программа с YouTube, и я один из первых ею воспользовался. Тогда я зарабатывал примерно 300 долларов в месяц. Потом доход постепенно увеличился, а в октябре 2009 года вышел мой первый альбом. На прибыль с него и с рекламы на YouTube я сменил жилье — перебрался в марте 2010-го вместе с другом на новую квартиру, мы платили за аренду по 600 фунтов в месяц, так что можно прикинуть, сколько мы зарабатывали. Сначала я примерно одинаковый доход получал от YouTube и от продаж музыки онлайн, но, когда Forever Yours в 2011 году поднялась на четвертое место в хит-параде, на музыке я стал зарабатывать гораздо больше. В среднем я получаю 3500 фунтов в месяц от YouTube (поскольку я в партнерском сообществе, реклама продается дороже) и от 10 000 от продажи музыки и сувениров. Еще у меня есть другие проекты: мы с двоюродным братом сделали карточную игру и продаем ее онлайн. А в этом году открыл компанию Lifescouts — дополнительный доход никогда не помешает.

Я: Ани Дифранко тоже так поступила. Она не подписывала контрактов с крупными лейблами, просто делала то, что ей нравится.

Алекс: Думаю, разница в том, что она постоянно выступала с концертами, а я — нет. А еще она обеспечила себе независимость тем, что создала собственный лейбл. А у меня лейбла нет.

Я: А звукозаписывающие компании предлагали тебе сотрудничать?

Алекс: Они вообще не понимают, что со мной, таким прекрасным, делать. Я всегда был открыт сотрудничеству — я совсем не считаю, что быть гордым независимым артистом значит, что я весь такой хороший, а они такие плохие и мы должны биться насмерть. Я многое делаю сам, потому что приходится, так что я многому научился, но кое в чем помощь мне бы пригодилась. Я готов был выслушать, что они предлагают и в каком формате мы могли бы сотрудничать, да и до сих пор готов, — но, по-моему, лейблы не готовы смириться с такой ролью. Они хотят контролировать все. А мне хочется самому решать, какие песни записывать и как снимать клипы. У меня было несколько встреч с Island Records, и последняя закончилась тем, что их представитель заявил, будто я еще не готов работать с лейблом: «Мы сотрудничаем только с артистами, которые гарантированно продадут не меньше миллиона дисков за три месяца». Но если он ждет, пока я сам добьюсь такого результата, зачем мне вообще лейбл? Еще я встречался с Warner, Sony, EMI — но с ними та же история. Они даже не стараются убедить меня, что это они мне нужны; в лучшем случае они пытаются «разгадать мой секрет», а в худшем — вовсе ничего не понимают и не хотят понимать. Я про это записал видеоролик, там все подробнее рассказано.

Я: А для чего тебе сейчас могут быть нужны лейблы?

Алекс: Думаю, мне бы здорово пригодилась их помощь. Приведу пример. Я сам сочиняю и исполняю музыку, снимаю клипы, рисую обложки для альбомов и так далее, но, когда в магазинах еще и диски продаются, это совсем другой уровень.

В общем, один десятилетний парень, которому нравится моя музыка, сказал своему папе, чтобы он со мной поработал. А папа занимается дистрибуцией в Universal. И я подписал разовый контракт с Universal: все сделал сам, а они распространяли мои диски в сети магазинов HMV. Никто не говорил, что у меня получится продавать синглы на дисках, но я продал десять тысяч экземпляров в Великобритании.

Урок третий. Вам будут говорить, что это НЕВОЗМОЖНО. Особенно если вы молоды. Но если вы найдете способ подключиться к налаженной системе, все ВОЗМОЖНО.

Урок четвертый. Сообщество, которое вы создаете вокруг себя, проявит свои возможности самым непредсказуемым образом (как в случае с десятилетним фанатом, например).

Я: У тебя явно есть представление о том, какой в перспективе должна быть роль музыканта и в каком направлении движется отрасль. Какой ты видишь музыкальную индустрию через десять лет?

Алекс: Я думаю, неважно, какой я ее вижу через десять лет. Я вижу, какова музыкальная индустрия сегодня, и мне от нее никакой пользы, так что я научился обходиться без нее! Мне бы хотелось через десять лет увидеть, что музыкальная индустрия готова меня больше поддерживать, но я бы пока на это не рассчитывал. Перспектива на самом деле складывается из коротких импульсов. Как будто широкая

аудитория сидит на втором этаже какого-то здания, а я за окном прыгаю на батуте, и каждый мой сингл или клип — это один прыжок. Так что я на секунду появляюсь у них в поле зрения, кричу: «Эй, вот он я!» — но если они меня не заметили, то я приземляюсь, записываю новую песню и опять подпрыгиваю. Если какой-то мой трек «выстрелит», это произойдет очень быстро, а когда этого не случается, я просто пробую снова.

Урок пятый. Упорство важнее, чем поддержка индустрии, потому что не индустрия покупает то, что вы продаете.

Урок шестой. Сосредоточьтесь на том, что вы можете сделать сейчас для своего творчества или бизнеса, а не придумывайте себе абстрактную цель на десять лет вперед.

Я: Что нужно делать артистам, чтобы не сдаться в трудной ситуации? Большинство сдается. Но, честно говоря, у большинства и так успехи невелики. А ты как держишься начиная с 2006 года?

Алекс: Чтобы понимать, получается у тебя или нет, **нужен наставник. (Урок седьмой.)** Нужен человек, который либо хорошо знает отрасль, либо видит, что сейчас в тренде или, наоборот, выделяется на общем фоне — короче говоря, то, на что ты ориентируешься, — и может честно тебе сказать, дотягиваешь ли ты до этого уровня. У меня есть знакомый, теперь уже близкий друг, у которого большой опыт в музыкальной индустрии, он предсказал успех песен Who Let the Dogs Out и I Get Knocked down but I Get up Again. Нас познакомил общий приятель, и я стал посылать ему песни. Он говорил: «Не хит, не хит, не хит», а потом я дал ему послушать Forever Yours, и он сказал: «Вот оно! Давай, выпускай».

Он помогал мне только советами, но такой человек, которому доверяешь, обязательно нужен. А еще я не сдаюсь

просто потому, что не умею. Иногда у меня нет вдохновения и я месяц или два совсем не работаю над музыкой, а потом кто-нибудь ставит мне потрясающую новую песню, или я пересматриваю какой-то свой старый клип, или смотрю церемонию «Грэмми» и понимаю: «Надо браться за дело». Я не могу сдаться, потому что слишком хочу заниматься музыкой, и как бы ни было тяжело, гораздо хуже было бы, если бы я не занимался любимым делом.

Урок пятый (повторение). Упорство и еще раз упорство.

Я: А как ты начал этим заниматься? Как набрал те десять тысяч часов опыта, которые, как говорят, нужны для мастерства?

Алекс: Я вырос под звуки радио: мама всегда включала его дома, в машине, когда возила меня в школу и из школы, и так далее. Музыка всегда была огромной частью моей жизни. И знакомиться с хорошей музыкой для музыканта гораздо важнее, чем собственно сочинять песни, — это как писатели советуют много читать, чтобы научиться писать. Больше всего мне нравилось часами слушать музыку, все песни Майкла Джексона, и искать в них сходство, близкие мотивы, особенности звука, изменения стиля. Я раньше зарисовывал припевы в виде графиков, чтобы видеть, как движется песня, как она отличается от других в том же альбоме. Сочинять сам я начал в тринадцать. Получаться что-то приличное у меня начало в семнадцать. Песню *Forever Yours* я написал в двадцать два, остальные песни на прошлогоднем сборнике — в двадцать три, так что я уже десять лет этим занимаюсь, и мне еще многому надо научиться. Пожалуй, это самое интересное — слышать разницу между песнями, которые я написал в этом году и в прошлом, а потом задумываться: «Что же у меня будет получаться в СЛЕДУЮЩЕМ году?» Всегда есть куда расти.

Я: Как ты общаешься с поклонниками, помимо музыки? Как ты «собираешь свое племя» (пользуясь термином Сета Година)?

Алекс: Только в YouTube. Я есть в Twitter и Facebook, но скорее потому, что все ими пользуются, — не то чтобы я с кем-то общался исключительно там. Я не имею в виду, что аккаунты у меня только для галочки, но я бы прекрасно обошелся и без них. Отчасти они нужны сейчас потому, что у меня недостаточно связей в «реальном мире», чтобы кто-то мог за меня продвигать то, что я делаю. Twitter и Facebook у меня чисто для работы, я там пишу, где я и что делаю. А все личные связи у меня на YouTube. Мне там нравится, это лучший выход для творческой активности. Я вот уже семь лет делаю видео, и мне не надоедает: я записываю один-два ролика каждую неделю.

Меня очень огорчает то, что YouTube не включают в число главных социальных платформ — Twitter, Facebook и Tumblr. (В Tumblr я тоже есть, но, как и все остальные, не особенно умею им пользоваться.) Вот в YouTube я хорошо разбираюсь, и он изменил всю мою жизнь. Главное, что я не всегда говорю там о музыке: стараюсь на каждые три музыкальных ролика делать один не про музыку. Другие музыканты на YouTube публикуют только кавер-версии или видео с концертов, но тогда их каналы что-то дают только тем, кому нравится их музыка. А я вот только что опубликовал новый клип, и многие пишут в комментариях: «Мне раньше не нравилась твоя музыка, но вот эта песня прямо пробрала», и это давние мои подписчики, которые смотрят меня не ради музыки, но при этом обязательно будут слушать новые песни — и иногда им что-то понравится.

Урок восьмой. Выберите себе социальную платформу и освоите ее возможности в совершенстве. Недостаточно

довести до совершенства свое искусство. Нужно уметь распространять результаты своего творчества в социальных медиа, общаться с поклонниками и так далее.

Признаюсь, что я завидую Алексу. Я теперь большой его фанат.

Урок девятый, для меня очень сложный. Общайтесь с теми, кто представляется как ваш большой фанат.

Алекс молодец, что не перестает выбирать себя начиная с 2006 года, когда ему было семнадцать, и что не стесняется рассказывать конкретно, даже с цифрами, о том, как достиг успеха. Он выдающийся человек и пока что представляет собой исключение из правил. Но это ненадолго. Он не останется в одиночестве. Потому что рано или поздно всем в новой экономике придется последовать таким путем. Пример Алекса показывает, что сделать первый шаг никогда не рано.

Таинственное дело о сексуальном имидже

Однажды я на Facebook проиллюстрировал ссылку на пост в своем блоге вот этой фотографией девушки на пляже. Кто-то тут же меня обвинил в том, что я все время использую фотографии полуголых женщин, чтобы рекламировать свои посты.



Это действительно так. Но я отметил, что на фотографии изображен человек в идеальной физической форме. Мне такой формы никогда не достичь, как и тем, кто меня критикует за полуголых женщин. И строго говоря, она не полуголая, а на 90 процентов голая. Вот как.

Самое смешное, что даже в комментариях к этому объяснению кто-то написал: «Ну зачем вы все время публикуете фото полуголых женщин?»

Прежде всего, с каких пор в этом есть что-то необычное? Фотографии полуобнаженных женщин есть в большинстве журналов, что мужских, что женских. Очевидно, что людям нравится на них смотреть.

И потом, вы что, не читаете посты, которые комментируете?

Наконец, девушка с фотографии сама мне написала и ответила критикам.

Ее зовут Дашама, у нее свой сайт www.dashama.com, и она инструктор йоги. Всем, кто думает, что может выполнить эту позу с фотографии — она называется капотасана, поза голубя, — я настоятельно рекомендую пойти к ней учиться, чтобы усовершенствоваться.

Сначала я, пожалуй, почувствовал только облегчение от того, что она не собирается подавать на меня в суд за использование фотографии без разрешения. Но когда я прочитал ее письмо, то понял, что Дашама, как и многие другие люди, о которых я рассказываю в этой книге, подошла к вопросу не с точки зрения внешних барьеров, навязанных обществом, а с позиции внутреннего здорового фундамента, который помог ей не только восстановить физическое здоровье, но и создать свое дело и начать такую жизнь, о которой большинство из нас может только мечтать.

Вот ее письмо.

Дорогой Джеймс! Недавно друзья переслали мне ссылку на вашу статью с моим фото, где я занимаюсь йогой. Я прочитала ее целиком и еще статей восемь на разные темы. У вас легкий и непринужденный стиль и столько юмора и искренности, сколько нужно, чтобы увлечь читателя с первой и до последней строчки. Другими словами, вы отлично пишете :) Полемика вокруг обнаженного тела — это интересный вопрос, и я долго думала над реакцией, которую вызвала моя фотография в вашей статье. Последние десять лет я тренирую в себе позицию: «Чужие суждения обо мне меня не затрагивают». Потому что я знаю: то, чем я занимаюсь, исходит из искреннего и глубокого чувства любви и стремления изменить мир к лучшему. Мое детство прошло в интернатах и больницах, так что каждый прожитый день для меня в буквальном смысле чудо. То, что я могу закинуть ногу за голову и сделать стойку на руках, еще удивительнее, чем вы могли бы подумать: десять лет назад я попала в страшную автокатастрофу и повредила позвоночник так, что не могла согнуть шею. Все врачи говорили, что случай безнадежный, и я стала искать альтернативное решение. Я его нашла и пользуюсь им вот уже десять лет, и теперь мое тело способно на удивительные вещи, о которых, как вы написали, многим остается только мечтать. А еще больше, чем чудесное физическое исцеление, меня вдохновляет то, что я могу воплотить свои мечты и зарабатывать на жизнь любимым делом. Когда-то я тоже сидела в офисе от звонка до звонка и ненавидела свою жизнь. Я судила себя, судила окружающих и была

сосредоточена только на негативе. Мне пришлось преодолеть себя, чтобы понять, что я на самом деле люблю, и решиться превратить это в дело своей жизни. Мне понадобилось еще пять лет саморазвития и работы над собой, чтобы осознать: я могу выйти за пределы установок, которые меня ограничивали, не давали проявить себя и по-настоящему самовыразиться. Потом я с нуля осваивала бизнес, чтобы открыть свое дело, и для одинокой женщины в сфере, где доминируют мужчины, это был непростой путь. Несмотря на все трудности, это решение оказалось лучшим в моей жизни. Пусть любимое занятие приносит мне больше радости, чем денег, но я чувствую себя богаче, чем если бы занималась тем, что убивает мой дух, только ради средств на жизнь. И это меня вдохновляет еще больше: чувствовать сердцем и душой, что ВСЕ ВОЗМОЖНО. Мы сами себя лишаем радости и счастья, когда оглядываемся на то, что о нас думают и говорят другие. Это прискорбный шаблон, с которым пора покончить. Когда-то я читала интервью с Габриэль Риз: ее спрашивали, как ей удастся совмещать столько ролей — профессиональной спортсменки, модели, матери, супруги «бога серферов» Лэрда Гамильтона. Она ответила: «В жизни всегда тридцать процентов людей будут вас обожать, тридцать процентов — ненавидеть, а тридцать процентов — игнорировать». Это перевернуло мой мир. Теперь, когда кто-то испытывает ко мне неприязнь или критикует то, что я делаю, я просто себе говорю: это человек из тех тридцати процентов, которым я не нравлюсь, что бы я ни делала и ни говорила. Прекрасно! Теперь я могу сосредоточиться на том изобилии поддержки и любви, которые получаю от поклонников и друзей: они

любят меня, а я в равной мере люблю всех в ответ. Дело закрыто. Всем спасибо, все свободны. Вот что я хочу донести до всех и каждого: вы поразитесь, когда увидите, какой прекрасный сверкающий алмаз в вас скрывается под всеми негативными установками, которые вас ограничивают. Вы прекрасны. Вы совершенны от природы, и, быть может, вас нужно только немного отполировать, безумный вы бриллиант! Надеюсь, что мы встретимся в раю.

С любовью и пожеланием благополучия, Дашама. Намасте.

Дашама совершенно права. Я не раз наблюдал это: кем бы вы ни были, что бы ни делали, кто бы на вас ни смотрел, тридцать процентов это одобряют, тридцать — раскритикуют, а тридцати будет все равно. Будьте с теми, кто вас любит, а на остальных не обращайтесь внимания, и жить вам станет легче.

Кстати, о легкости жизни...

Чему меня научил Супермен

Я спрыгнул с кровати, взлетел, неудачно приземлился на ногу и сломал ее. Мне было шесть лет, и все говорило мне, что я с планеты Криптон — ее солнце взорвалось, когда я был совсем маленьким, я спасся, но остался сиротой на планете, где никто никогда меня не поймет по-настоящему.

На мне был плащ (одеяло с Суперменом). Слабое земное притяжение не могло меня удержать. Ничто не могло меня удержать. Мама уверяет, что слышала с другого конца дома, как у меня треснула кость. Хрусть! — и я упал. Да, может, и в самом деле было слышно.

Мне наложили гипс. Первый день учебы в первом классе, в только что открывшейся школе — а я уже был «тот парень». «Тот, хромой», «тот, с гипсом». Тот, с которым вы сразу бы захотели подружиться, потому что ясно было: он в первом классе станет самым крутым. К вечеру нога под гипсом невыносимо чесалась. Вдобавок пошел дождь. А учительница, миссис Клекор, сказала, что не отпустит нас домой, пока каждый не произнесет по буквам свою фамилию без ошибок. Альтушер — не самая подходящая фамилия для такого задания, и я все время путался в буквах. Я был уверен, что опоздаю на автобус. Всех уже отпустили, остался я один. И я расплакался. Потому что в этот

день мне должны были снимать гипс. Но для этого сначала надо было правильно произнести свою фамилию и успеть на автобус.

Прошло почти тридцать лет, а я все еще Супермен.

Точнее, неуклюжий Кларк Кент. Я очкарик с черными волосами. На публике мне обычно неловко. Надо мной часто смеются. Но, как многие другие, я скрываю свою настоящую личность. Я показываю ее понемногу только самой близкой Лоис Лейн. А если бы я открылся всему миру, то наверняка очутился бы в тюрьме, или в больнице, или в психушке, или меня бы ненавидели еще больше людей, чем обычно, или Клаудия ушла бы от меня, или кто-то воспользовался бы этим знанием, чтобы причинить вред другим. Такая уж у меня настоящая личность.

Сорок лет я читаю комиксы о Супермене. Если бы я не писал эту книгу, то мог бы за сегодня сочинить полсотни сюжетов и отправить их DC Comics.

Почему история о Супермене так популярна? Конечно, потому, что все мы немного Супермены. Застенчивые, неловкие, и ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО КТО-ТО ЗНАЛ, какие мы на самом деле, — если бы только кто-то видел героя, который скрывается за пиджаком и очками. Героя, который распахивает на груди простую белую рубашку — и становятся видны его яркий костюм, суперспособности, невероятный интеллект, доброта, нравственная и физическая сила.

Необязательно расставаться с этой историей. Нас учат оставлять позади детские сказки, когда мы взрослеем. Не слушайте. В историях из детства таятся сокровища, которые помогают нам быть супергероями во взрослой жизни. Те, кто выбирает себя, — это супергерои нового времени, которые никогда не теряли связи с далекой родной планетой.

Прежде всего вспомните, что у вас по-прежнему есть тайная личность. Примите ее. Проснувшись поутру, говорите себе: «Я супергерой. Что я сегодня могу сделать, чтобы спасти мир?» И вы услышите ответы. И увидите возможности. И поймете, что делать дальше. Вы научитесь прилетать туда, где нужна ваша помощь. Научитесь поднимать машины и своим рентгеновским зрением видеть решения, которые другим кажутся невозможными.

Если задуматься, то у Супермена в общем-то нет полезных способностей. У каждого из нас точно такие же — мы просто боимся это признать. Говорят, что у Бэтмена суперспособностей нет, а у Супермена есть. На самом деле все наоборот. Сами подумайте, когда вам может понадобиться суперсила? Вы что, собираетесь поднимать над головой автомобили? Да вряд ли. Тепловое зрение? Зачем? У меня микроволновка есть. Рентгеновское зрение? Увидеть самую красивую на свете женщину без одежды я и так могу в любой момент. А на соседей и одетых без слез не взглянешь. Тем более мы все знаем, что женщины обычно выглядят сексуальнее, когда на них минимум одежды, а не когда они совсем обнаженные. Суперслух? Я и так знаю, что обо мне думают. Не хватало еще слушать, как они это произносят.

Что еще? Да, умение летать. Куда вы будете летать? Потом, вас люди увидят. Только птиц будете сшибать да мух наглотаетесь. Фу, пакость. Нет уж, летать вы меня не заманите. У меня водительских прав-то нет. Я лучше пешком. Или на поезде, а в дороге кино посмотрю на планшете. А, еще Супермена пули не берут. Честно говоря, никто ни разу не пытался меня застрелить, так что и эта суперспособность мне без надобности.

Мне для счастья достаточно просто знать, что я Супермен с удивительными способностями. Я Супермен! Я выше пустых волнений землян. И я верю в это всей душой. Это мой секрет, который дает мне силы.

Единственная суперспособность, которая действительно нужна, — это постоянно воспитывать в себе такое мировоззрение, которое побуждает с утра и до вечера себя спрашивать: «Кому я сегодня могу спасти жизнь?» Это полезная привычка. Но часто мы о ней забываем. Соппротивляемся ей. Вместо того чтобы спасти других, мы слишком беспокоимся о том, как спасти себя. «На что я буду жить?»; «Как быть, когда начальник обо мне дурно говорит?» И так далее.

Но если вы весь день ищите возможность спасти хотя бы одну жизнь, вы обретаете суперспособности. Попробуйте сами. Завтра, как проснетесь, скажите себе: «Сегодня я спасу хотя бы одну жизнь». Переведете старушку через дорогу — уже хорошо. Ответите на письмо и поможете кому-то принять важное решение — тоже спасете жизнь. Свяжетесь со знакомым, которого давно не видели, и спросите, как дела, — и это может спасти ему жизнь. Вы можете сегодня спасти кому-то жизнь. И это главное, что вы должны сделать за день. Вы же Супермен.

Супермен — идеальный йог. Не потому что гибкий — наверное, вовсе наоборот, ведь у него мышцы и суставы крепкие, как сталь. Но он воплощает принципы йоги. Супермен никому не причиняет вреда, хотя обладает огромной мощью. Он не лжет (за исключением того, что скрывает свою личность, но это ради безопасности окружающих). Он не алчен — зачем стремиться к приобретательству, когда он (как я) может получить что угодно в любой момент. Он практикует брахмачарью (самодисциплину и воздержание),

за исключением отношений с прекрасной Лоис Лейн. Наполеон Хилл посвятил этому целую главу в знаменитой книге «Думай и богатей!»*. Супермену, похоже, знакома и сантоша — удовлетворенность. Он никогда не заикливается на прошлых обидах, не беспокоится о будущем. Я не всегда в этом отношении следовал примеру Супермена. Но сегодня я думаю только о настоящем.

А еще я стараюсь дружить как Супермен. Он не сидит в баре с суперзлодеем Лексом Лютором. У него супердрузья: Флэш, Черная Канарейка, Чудо-Женщина, Бэтмен. Все они живут тайной геройской жизнью. Все они видят в мире дисгармонию. Все обладают способностями, которые используют во благо и для того, чтобы восстановить равновесие мира. Все мои друзья тоже супергерои. Способности у каждого свои, но у всех поразительные, и я рад, когда есть возможность наблюдать их в действии. А если кто-то переходит на сторону злодеев, то перестает быть моим другом. Я занят — спасаю жизни. Мне не нужны плохие друзья.

Сейчас мне сорок четыре, и мне уже не нужно прыгать с кровати, чтобы доказать, что я могу летать. Я знаю, что сегодня я спасу кому-то жизнь. И никто не догадается, кто я на самом деле. Но вам я скажу: меня зовут Кал-Эл, и я с погибшей планеты Криптон.

* Хилл Н. Думай и богатей! М. : Прайм-Еврознак, 2017. *Прим. перев.*

Ганди выбрал себя и освободил целую страну

Начну с двух коротких историй.

1. Женщина с ребенком много дней шла пешком издалека, чтобы увидеться с Ганди. Она тревожится за здоровье сына, потому что он ест слишком много сахара. И вот она говорит Ганди: «Пожалуйста, Махатма, скажи моему сыну, чтобы он перестал есть сахар». Ганди смотрит на нее, думает какое-то время, а потом отвечает: «Хорошо, скажу, но не сегодня. Приходи с ним через две недели». Разочарованная женщина возвращается домой, а через две недели снова берет сына и идет к Ганди. Тот говорит ребенку: «Не ешь больше сахар. Он тебе очень вреден». Мальчик настолько чтит Ганди, что тут же следует его совету и с тех пор решает вести здоровую жизнь. Озадаченная мать спрашивает: «Ганди, но почему же ты попросил меня подождать две недели?» И Ганди отвечает: «Прежде чем просить твоего сына отказаться от сахара, я сам должен был прекратить есть сахар».

2. Один из спонсоров Ганди как-то сказал: «Бедность Ганди очень дорого нам обходится». Поэтому я подозреваю, что спонсоры считали, будто могут влиять на Ганди. Но для духовного вождя деньги ничего не значат. Однажды Ганди сказал своим спонсорам: «Мне нужен один свободный

час в день на медитацию». Кто-то из них возразил: «Нет-нет, Махатма, вам нельзя! У вас очень много дел!» Ганди сказал: «В таком случае мне нужно медитировать два часа в день».

Вот пять уроков, которые отсюда можно извлечь.

Никто не может вам указывать, как поступать. Даже если они вам платят. Даже если вы чувствуете, что у вас перед ними обязательства. Каждая секунда определяет, кто вы. Будьте собой, а не другими или тем, кем другие хотят вас видеть. К примеру, у предпринимателя есть инвесторы, клиенты, партнеры, сотрудники, конкуренты. Каждый хочет, чтобы его участие отметили. Но только ваши собственные действия могут изменить мир благодаря вашим идеям.

Если у Ганди действительно было очень много дел, для него это означало, что он недостаточно времени уделяет духовной жизни. И спонсор невольно навел его на мысль, что на тишину и созерцание требуется больше времени. Только тишина способна породить звук, энергию и действие. Ничто породило Большой взрыв и саму жизнь. Только созерцание позволяет увидеть скрытые стороны действительности и предпринять верный шаг. Ганди это знал и в одиночку победил империю. Только покой дает силы творить.

Я не даю советов о том, чего не знаю на собственном опыте. Иногда я вступаю в разговор о политике и понимаю: а ведь я на самом деле ничего в этом не смыслю. И я замолкаю. А когда мне задают вопросы в Twitter (у меня сеанс вопросов и ответов каждый четверг с 15:30 до 16:30 по североамериканскому восточному времени), я даю советы, только если испробовал их на себе или видел в действии.

Сахар — это вредно. А поскольку большинство рафинированных углеводов при расщеплении превращаются в сахар, лучше от всех таких продуктов отказаться, если вы хотите сохранить здоровье. Почти все болезни вызываются воспалениями и лишним весом. Лишний вес появляется от сахаров, которые организм расщепляет так быстро, что не успевает переварить. Неслучайно Рамит Сети, о котором я уже упоминал, рассказывает о самодисциплине на примере пользования зубной нитью. Это ценно не только для дисциплины, но и для здоровья. Зубная нить — первая линия защиты на пути сахара в организм.

Нет ничего важнее работы над собой. Многие считают, что спасут мир, если только одолеют «их» — некую злую силу, которая вредит всему вокруг. Но как только вы начинаете делить мир на категории, на «них» и «нас», вы сами превращаетесь в «них» и теряете связь со своей настоящей личностью. И вот вы уже обзываете меня на все лады в интернете.

Общество состоит из индивидуальностей. Единственный способ сделать общество лучше — взяться за это, будучи в глубокой личной удовлетворенности. А для этого обязательно надо проводить время в молчании. Поймите, кто вы на самом деле. Спросите себя: «Вот эти мысли, которые сейчас появились, откуда они у меня?» Это не ваши мысли. Это всего лишь пляски биологического сознания. Перед кем оно пляшет? Найдите ответ — и тогда можете спасти мир.

Борьба — в природе мира. Ганди знал, что справится со своей задачей, только если отождествится со своим истинным «я», чем-то более глубоким, нежели тело по имени «Ганди», которое вроде бы спасает мир. Несмотря на все,

что сделал Ганди, Индия сейчас переживает не лучшие времена; но пока он был жив, служил другим путеводным светом.

Обе истории в этой главе рассказывают об одном и том же, хотя на первый взгляд они совсем разные. Ганди выбрал себя. Он говорил: «Если желаешь, чтоб мир изменился, — сам стань этим изменением».

Я стараюсь каждый день жить в соответствии с этим высказыванием. Надеюсь, что и у вас получится.

Чему я научился у Вуди Аллена

Начну с прозаичного примера. Человек, который делает, что ему заблагорассудится, и вокруг этого построил свою жизнь, творчество и карьеру, — Вуди Аллен.

Я ненавижу Вуди Аллена, и вот почему. Потому что любой еврей со склонностью к неврастении сравнивает себя с Вуди Алленом, чтобы заинтересовать девушек. На любом сайте знакомств таких «вудиалленов» пруд пруди. Они думают, что привлекут какую-нибудь хрупкую блондиночку, похожую на Миа Фэрроу (или на семнадцатилетнюю Мэриел Хемингуэй из «Манхэттена»), и она будет нежно любить все их невроты и постоянно тащить в постель.

Такое случается только в фильмах Вуди Аллена. И это его право. Если Мэриел Хемингуэй все время тащит его в постель — нет проблем. Он пишет сценарии и снимает фильмы — и может делать в них все, что пожелает. Ваше дело — верить или не верить.

И очень многие люди верят.

Упражнение: представьте, что все люди были посланы на эту планету, чтобы вас чему-то научить. Те, кто жив, и те, кого уже нет, знаменитости, соседи, родные, коллеги. Вы проникнетесь глубоким смирением. И, как

ни странно, вы действительно начнете учиться у этих людей, будете больше их ценить, а они — вас. Потому что все любят учить.

Подумайте, как пример титанов бизнеса может научить вас проигрывать. Каждый успешный человек в истории переживал неудачи, начинал с нуля — и, как правило, не раз. Первая автомобилестроительная компания Генри Форда обанкротилась, Конрада Хилтона разорила первая попытка создать гостиничную сеть под названием Hilton, а Томас Эдисон перепробовал тысячу вариантов лампочки, пока не получил результат.

У Вуди Аллена каждые год или два выходит новый фильм. Ни один из них по сумме сборов не сравнится со «Звездными войнами» или «Гарри Поттером». Но его студию это не заботит. Аллену дают десять миллионов долларов, фильм приносит двадцать миллионов, все довольны, и он дальше занимается чем хочет.

Так что у него внушительный творческий опыт, на котором можно учиться. Почему именно у него? Потому что Вуди Аллен, безусловно, гений, что бы там о нем ни говорили (я знаком только с его творчеством и ничего не знаю о его личной жизни). Интересно наблюдать за его эволюцией как художника, как автора. Видеть, как меняется его своеобразный юмор, как он экспериментирует с реальностью, заставляет нас напрячь воображение. Аллен всегда выделяется и всегда на шаг впереди других новаторов. Тем, кто тоже к этому стремится, стоит за ним понаблюдать.

Вот чему у него научился я.

Проигрывать. Одно из моих первых воспоминаний в жизни — родители пригласили няню посидеть со мной, а сами

пошли в кино. Когда они вернулись, я спросил, что они смотрели, и они рассказали, что в фильме человек засыпает, просыпается в будущем и обнаруживает, что миром правит гигантский нос. С тех пор фильмы Вуди Аллена сопровождают мою жизнь. Как раз недавно я смотрел «Полночь в Париже» с Оуэном Уилсоном (он отлично играет виртуального «вудиаллена», хотя внешне он полная противоположность Вуди Аллену). В фильме рассказывается об истории искусства и о том, что любой вид искусства существует не в вакууме, а подвержен влиянию многих предыдущих поколений художников, простирающемуся на сотни, если не тысячи лет назад. Это один из лучших фильмов Аллена.

Но у него есть просто ужасные фильмы. Он сам это признает. В 1976 году в интервью журналу Rolling Stone он говорил: «Я не против иногда не оправдать ожидания публики... Я хочу попробовать то, в чем не уверен и не особенно силен».

Дальше он поясняет: он вполне мог бы, как братья Маркс, каждый год снимать одинаковые комедии. Но ему это неинтересно. Для него важно развитие. Риск потерпеть неудачу. Риск потерпеть неудачу при всех. И этот риск во всех его фильмах, от ранней эксцентрической комедии «Спящий» до более мрачных и серьезных «Преступлений и проступков» и «Матч-пойнта».

На счету у Вуди Аллена грандиозные провалы во всех возможных областях: в личной жизни, в профессиональной и так далее. Но он продолжает двигаться вперед, снова и снова пытается нас удивлять и чаще одерживает победу, чем сдается.

Угадывать будущее. В интервью газете Washington Post в 1977 году Аллен сказал: «Вероятно, мы наблюдаем конец целой эпохи. Думаю, это лишь вопрос времени: смотреть кино

дома станет не просто приятно, а еще и легко и доступно». За последние три дня я пересмотрел на iPad три фильма Вуди Аллена. Не знаю, повлияли ли информационные технологии на то, как он снимает фильмы. Но ясно, что он никогда не ограничивался одним жанром или стилем, который рано или поздно наскучит средней публике. Чтобы быть творческим и выделяться в толпе сегодня, нужно диверсифицировать творческий опыт, которым вы делитесь с людьми.

Быть гибким. Мы восхищаемся теми, кто выбрал себя и умеет быстро заметить свои ошибки и соответствующим образом переориентировать свой бизнес. Про таких предпринимателей говорят: ловят волну. Аллен обычно начинает с общего замысла, с некоторого сюжета, но в ходе фильма он видоизменяется. В интервью Айре Хальберштадту он сказал: «Для меня фильм растет естественным образом. Я пишу сценарий, но он органически меняется. Приходит новый человек, и я решаю — вот здесь будет иначе. Фильм меняется, когда Китон не хочет говорить одни строки, а я — другие, и мы их переписываем. Найдется миллион причин что-то поменять».

Предприниматель, «предприботник». Любые отношения меняются и трансформируются. Вы начинаете жизнь с одними желаниями — высшее образование, дом с беленым заборчиком, повышение по службе, семья, — но мир меняется. И вам нужно приспосабливаться и быть гибким.

Работать продуктивно. Можно подумать, что Вуди Аллен работает по 24 часа в сутки, раз он выпускает по фильму в год, не считая спектаклей, статей и книг. Но в интервью 1980 года он объясняет: «Если работать всего три-пять часов в день, продуктивность растет. Главное — это постоянство. Продуктивность появляется, когда вы каждый день садитесь за пишущую машинку».

Дальше в том же интервью он признается, что в молодости любил делать все с наскока, по вдохновению, а потом узнал, что это вредная привычка. А еще говорит, что любит рано вставать: если с утра сделать все, что запланировано, можно потом весь день не думать о делах.

Пожалуй, самый продуктивный режим — это вставать рано и браться за работу до того, как вас начнут донимать звонками, письмами, визитами и так далее, и откладывать дело в тот момент, когда вам больше всего хочется продолжить. Тогда вы точно уверены, что на следующий день с легкостью приступите к работе.

Недавно я прочитал в очередном интервью Аллена, что комедию он пишет за месяц, а драму — за три. Я могу сделать вывод, что он пишет каждый день, раз посвящает работе по три-пять часов, и что он постоянен и не тратит время на то, что его отвлекает (вечеринки и загулы допоздна).

Избегать внешних раздражителей. Я сейчас каждый день совершаю огромную ошибку. Я начинаю с петли: проверяю почту, Twitter, Facebook, мой рейтинг на Amazon, статистику посещения блога, комментарии в блоге. Клаудия спрашивает: «Вылез уже из петли?» Мне кажется, что на это уходят считанные секунды, а на самом деле я пропадаю минут на двадцать. И так десять раз в день. Это двести минут — три часа и двадцать минут! Кошмар.

Знаете, где сидел Аллен, когда получал «Оскар» за «Энни Холл»? В пабе «Майклз» на Манхэттене, играл на кларнете со своим джазовым ансамблем, как каждую неделю. Зачем лететь через всю страну (восемь часов в пути) ради вечеринки, где ему наверняка будет некомфортно, и награды, которая ему была большей частью безразлична (хотя она и повысила его престиж в Голливуде, где он зарабатывал на жизнь)?

В интервью *Washington Post* в 1982 году он сказал: «Я бы, наверное, и трансляцию не стал смотреть». Потому что ему неинтересно смотреть, как все его знакомые сидят в зале и несколько часов ждут, пока не объявят победителя. К тому же он «отлично провел время» в пабе. Для Аллена на первом месте было собственное удовольствие, а не взволнованное ожидание.

Потом он отправился домой. Вышел из паба через черный ход, чтобы не попадаться на глаза фотографам, и к полуночи был дома — «пил молоко с печеньками». Потом лег спать. И СНЯЛ ТЕЛЕФОННУЮ ТРУБКУ С РЫЧАГА. Кто так поступит сейчас, когда мы (ну хорошо, я) спим буквально в обнимку с планшетом и телефоном? Аллен снял трубку с рычага в ночь, когда вручали «Оскар», и лег спать. С утра он заварил кофе, поджарил тост, сходил за свежим номером *New York Times* и только тогда, раскрыв его на странице «Культура», узнал, что ему присудили «Оскар». Поразительно. Даже наедине с собой он не поддался суетливому волнению. Вот так ему удастся сохранять потрясающую продуктивность (в отличие от многих из нас, кто постоянно отвлекается на внешние социальные раздражители).

Мириться с несовершенством. Аллен много раз говорил, что ни один фильм у него не вышел таким, как он хотел. Что все они неидеальны. Он словно перфекционист, стремящийся уйти от идеала. Да, он хочет, чтобы получилось идеально, и старается этого добиться, но знает, что ему никогда это не удастся.

Тем не менее он не сдается. В 1986 году он рассказывал: «Мы идем и снимаем... и переснимаем... снова и снова, если понадобится. Но даже так получается неидеально. Даже при таком количестве пересъемов выходит не то, что я хотел.

Ни один из моих фильмов не стал идеальным». В конечном счете, отмечает он, все его фильмы — «сплошные разочарования».

И все-таки, заранее зная, что идеала он не достигнет, Вуди Аллен делает шаг, ищет новые области, в которых готов потерпеть неудачу, и снимает фильм. Снова и снова. Зная, что у него никогда не получится тот шедевр, который он задумывал изначально.

Ничего не получается в точности так, как нам хочется. Но мы можем с этим примириться и сделать следующий шаг.

Быть уверенным. Недавно я смотрел фильм «Мужья и жены». Это несмешной фильм. Это неприятный фильм. Мы смотрели его вместе с Клаудией и к концу оба думали: «Надеюсь, мы такими не станем через десять лет». Фильм сам по себе дисгармоничный. Он снят необычно, на ручную камеру, и смонтирован резкими переходами: вы смотрите на героиню, и вдруг она оказывается в другом ракурсе — кусок пленки, где она поворачивалась, вырезан. Сам монтаж работает на создание тревожного ощущения от фильма. Сюжет рассказан не только через актерскую игру и сценарий, но и через манеру съемки и монтажа.

Мне это напомнило слова другого экспериментального автора, Курта Воннегута: «Чтобы экспериментировать, сначала нужно выучить все правила грамматики. Освоить традицию в совершенстве». А еще я вспомнил об Энди Уорхоле: до того как обратиться к экспериментам и создать жанр поп-арта, он отлично зарабатывал простыми и коммерчески успешными картинами.

В 1994 году Аллен в интервью рассказывал о «Мужьях и женах» (кстати, это его двадцатый фильм): «Уверенность,

которая приходит с опытом, позволяет делать многое из того, на что ты бы не решился в первых фильмах. Становишься смелее... Больше прислушиваешься к инстинктам и не думаешь о том, как всем угодить».

Другими словами, освоите в совершенстве ту форму, в которой хотите самовыражаться, наберитесь опыта, примите свое несовершенство, а потом выработайте уверенность, чтобы играть с этой формой и выработать собственный стиль. Это видно и в творчестве Курта Воннегута: от достаточно традиционного «Механического пианино» начала пятидесятых он пришел к «Бойне номер пять» 1969 года — роману о Второй мировой, в котором присутствуют инопланетяне, путешествующие во времени.

Быть в нужное время в нужном месте. Известная цитата Вуди Аллена: «80 процентов успеха — это быть в нужное время в нужном месте». Добавить тут нечего, разве что для предпринимателя можно уточнить цифру: «99 процентов успеха предпринимателя — это быть в нужное время в нужном месте». Что это за время и место? Вам предстоит находить инвесторов, управлять развитием, искать первых клиентов. Это вы ищете покупателей. Вы оказываетесь там, где вы им нужны, а не наоборот. Иначе из вашего бизнеса ничего не получится. Вот Microsoft — один из множества примеров. Билл Гейтс не поленился отыскать в Нью-Мексико нужного человека, чтобы протестировать свою первую программу — интерпретатор языка BASIC. Билл Гейтс выступил посредником, когда компания IBM выбирала операционную систему для своих первых персональных компьютеров. Он просто оказывался в нужное время в нужном месте, пока остальные катались на горных лыжах.

Превращать средство в сообщение. Разовью тему, которую мы начали выше: монтажные переходы и съемка ручной

камерой в «Мужьях и женах» работают на сюжет фильма. Аллен рассказывает: «Я стремился к диссонансу, потому что у героев внутреннее эмоциональное и ментальное состояние в диссонансе. Я хотел, чтобы зрители почувствовали эту неровность и напряженность». Это не только иллюстрирует эволюцию Вуди Аллена как режиссера, но и говорит о том, что он заимствовал у предшественников: у Годара и Бергмана, которые экспериментировали в кино, и у композитора Прокофьева, у которого диссонанс так тесно связан с музыкой, что становится ее частью. Это особенно подчеркнуто в «Полночи в Париже», где герой Оуэна Уилсона выявляет истоки собственного творчества, путешествуя назад во времени.

Мой вывод из этого? Изучайте историю того, что хотите освоить в совершенстве. Изучайте нюансы. Если хотите писать — читайте не только современных авторов, но и тех, кто на них повлиял, и их предшественников. Черпайте вдохновение из других видов искусства. Из музыки и живописи. И в них тоже ищите истоки того, что на вас действовало. Те грани, которые резонируют во времени сквозь столетия, будут резонировать и в вашем творчестве. Это закон Вселенной.

Сейчас мы стремимся успеть за годы и даже месяцы то, на что раньше уходили десятилетия. Аллен идет своим творческим путем уже полвека и не отступает от него, даже когда скандалы, неудачные фильмы или критические отзывы бросают тень на всю его карьеру. Он не придает им значения.

Итак, чему мы можем научиться у Вуди Аллена?

1. Рано вставать.
2. Не отвлекаться.
3. Работать три-пять часов в день, чтобы остальное время посвящать отдыху.

4. Быть перфекционистом (если вам хочется быть перфекционистом), но помнить, что идеал все равно недостижим.
5. Быть уверенным в себе настолько, чтобы совершать небывалое и открывать новые возможности своего средства выражения.
6. Не попадать в колею, а двигаться вперед и экспериментировать, но с уверенностью, которая дается опытом.
7. Менять правила, сначала их выучив.

Все это можно сказать о любом успешном человеке, выбравшем себя. О любом человеке, успешном в какой бы то ни было сфере жизни. Счастлив ли Вуди Аллен? Кто знает. Но он делает то, что всегда хотел делать. Он снимает фильмы. Он рассказывает истории. Он живет своей мечтой, даже если она порой оборачивается кошмарным сном. Это большая удача.

Профессионализм и последний концерт The Beatles

30 января 1969 года The Beatles, уставшие друг от друга и от тесной студии, где они записывали песни для альбома *Let It Be*, спонтанно решили вынести инструменты на крышу и поиграли там около получаса. Группа не выступала живую уже больше двух лет. Импровизированный концерт на крыше был последним в истории The Beatles. Вскоре они распались и больше уже не выступали вместе.

Это действительно получился концерт — люди вокруг быстро поняли, что происходит. Это было невероятно. Конторские служащие облепили окна и лестницы. Женщины на улицах перебежали с места на место, надеясь хоть откуда-то увидеть музыкантов. Пожилой джентльмен, не выпуская трубку из рта, взобрался на соседнюю крышу по пожарной лестнице. Через десять минут улицы были полны народа. Все, запрокинув голову, смотрели туда, откуда доносилась музыка. Конечно, снизу было не разглядеть, кто находится на крыше пятиэтажного здания, но все знали, что это Beatles. Их живое выступление заставило Лондон на полчаса замереть.

К середине концерта кое-кто из прохожих вернулся к реальности. «Несколько неудобно, что вся работа в районе встала», — сказал один мужчина. Мы никогда не узнаем,

кто это был. Никогда не узнаем, чем же таким важным он был занят в январе 1969 года. Или как шла работа у других тем зимним днем. Зато мы до сих пор смотрим эту запись и до сих пор слушаем эти песни.

Вот что я нахожу интересным в этом видео.

1. Участники группы друг друга уже не выносили. К этому времени с The Beatles, по сути, было покончено. Этот альбом они сначала хотели назвать по песне Get Back — «Вернись». Но «вернуться» было уже невозможно, и в конце концов альбом назвали Let It Be — «Пусть будет так». Это был последний альбом, выпущенный группой. Можно винить в этом Йоко, Линду, творческие разногласия, Фила Спектора, смерть Брайана Эпстайна и так далее. Но каковы бы ни были «причины», музыканты друг друга ненавидели, несмотря на грандиозный успех, которого достигли вместе.

2. Когда они поднимаются на крышу, по ним видно, что они играют вместе в последний раз. У Ринго печальное лицо. Джордж Харрисон явно не в своей тарелке. Оказывается, за несколько недель до этого они с Джоном Ленноном подрались, и Харрисон хлопнул дверью и сказал, что уходит. «Увидимся в клубах», — заявил он. Группа спорила, не пригласить ли вместо него Эрика Клэптона, но Харрисон вернулся. Полу Маккартни хватило присутствия духа сказать, что Beatles не будут Beatles без четырех «битлов».

3. Харрисона раздражало, что Леннон все больше отдаляется от группы и занимается сольным творчеством. Леннона раздражало то, как сочиняли песни Харрисон и Маккартни. (Леннон после выхода альбома говорил о The Long and Winding Road и о том, как с ней поступил продюсер Фил Спектор: «Ему принесли самую вонючую кучу плохо записанного дерьма, совершенно тошнотворного, а он сделал

из нее песню».) Короче говоря, они друг друга ненавидели и уже не сдерживались. Им просто больше не хотелось вместе работать, невзирая на годы творческого и финансового успеха. Джордж Харрисон пришел в The Beatles в четырнадцать. Они выросли вместе.

4. Вторая песня, которую они поют на видео, Don't Let Me Down — «Не подведи меня», — особенно здесь уместна. Джон написал ее для Йоко. Несмотря на свой успех, Леннон очень боялся, что она его оставит. Как бы мы ни старались забрать-ся повыше в надежде уйти от детских страхов, успех только усиливает их. Мы как птицы, которые, стремясь к свободе чистого неба, пытаются вспорхнуть на дерево. Но истинную свободу мы обретаем, только когда учимся летать. Для Леннона предательства, пережитые в детстве или в юности, превратились в мольбу, адресованную не только женщине, но и миллионам будущих слушателей.

Он как будто обращается песней не только к Йоко. Он обращается к Beatles, чувствуя, что они его подвели. Он поет эти слова людям, глядящим на него из окон. Он поет их своему будущему, где останется в своем творчестве один: «Не подведи меня». Но в конечном счете мир его страшным образом подведет 8 декабря 1980 года. Эта песня так и не вошла в финальную версию альбома. Мне нравится кадр в видеозаписи, где Леннон и Маккартни поют вдвоем, а на заднем плане между ними Ринго. Все трое к тому времени практически не разговаривали друг с другом. Они все друг друга подвели. Но это не мешало им создавать прекрасную музыку.

5. Профессионализм. Невзирая на проблемы. Невзирая на мнение о музыкальных талантах друг друга. Несмотря на юридические и эмоциональные конфликты, которые лавиной несли группу к распаду, они поднялись на эту сцену

и СЫГРАЛИ. Я сто раз пересматривал эту запись. Пол запекает, музыканты начинают играть, и в следующие двадцать минут творится нечто волшебное. Настоящие профессионалы делают свое дело несмотря ни на что. Я надеюсь, что когда-нибудь достигну в чем-то такого совершенства, как легендарная четверка в тот день на крыше, но сомневаюсь, что получится.

И наконец, «ум новичка», как в буддизме.

Под конец, когда уже вмешалась полиция, которая из-за жалоб на шум просит прекратить «концерт», Beatles еще раз исполняют Get Back. Маккартни импровизирует: «Ты опять играешь на крыше, это нехорошо, ты знаешь, что мама будет против и сдаст тебя в полицию!»

А когда они откладывают инструменты, Джон Леннон произносит, лишь с долей иронии, последние слова, сказанные The Beatles публике: «От лица группы и музыкантов... надеюсь, что мы прошли прослушивание».

Творческий человек творит без устали. Что бы вы ни делали, что бы ни создавали, каждый момент для вас — как первое прослушивание. Каждый раз, когда вы что-то создаете, — это шанс подняться на крышу и сделать что-то новое так, как никто до вас не делал: революционно, с радостью, необыкновенно, с надрывом. Вас будут ненавидеть, вас будут обожать, люди будут лезть на крыши, чтобы посмотреть на вас, пока вас не арестовали. The Beatles в тот последний раз прошли прослушивание. Теперь наша очередь.

Что делать, когда вам отказали

Всем нам сотни раз грубо отказывали, думал я, глядя на своих соседей по столу. Я обедал с писателями, которые решили самостоятельно издать свои книги через Amazon. Каждый из них выбрал себя. Все они, за исключением меня, писали художественную литературу и продали больше ста тысяч экземпляров своих книг. Напротив меня сидел парень, который только что продал права на экранизацию серии научно-фантастических романов. Его соседка сочиняла новую книгу в серии мистических романов для подростков. Еще один писатель продал полмиллиона экземпляров своих триллеров. Рядом со мной сидел автор очень успешной серии детских книжек под названием «Слава пуку».

Всех этих людей объединяло одно. Они знали, что писать книги — их призвание, но тем не менее получали отказ. Кто-то даже сотни раз. Но теперь все они либо уже зарабатывали на жизнь писательским трудом, либо собирались. И все улыбались.

А сколько бы из них улыбались, если бы они сдались после тридцать девятого отказа и не попробовали в сороковой раз? Или не рискнули бы действовать, когда решили: хватит, я беру процесс в свои руки, и никто меня не остановит?

Сколько раз меня останавливали! Например, на работе начальник говорил мне: «Хватит возиться с этим проектом,

займись своими непосредственными обязанностями». Я хотел сделать телешоу, а один или два человека, от которых зависело решение, не дали ходу моей идее из-за каких-то интриг. Я продавал компанию, думал, что это определит всю мою дальнейшую жизнь, и ждал вердикта нескольких человек. Когда я говорил с ними, меня терзал жуткий страх: я знал, что моя судьба у них в руках, и по глупости считал, что мне нечего им предложить.

Каждый день в самых разных сферах жизни мы получаем отказ. Это, пожалуй, самая мощная сила в нашей жизни. Вспомните случаи, когда вы получали отказ, а ваша реакция на него повлияла на всю вашу жизнь. Я встречал три основных типа реакции на отказ (не далее как в последние несколько дней наблюдал все три):

«Я ничтожество. У меня ничего не получится. Я сдаюсь».

«Вот уроды. Но ничего, я их еще дожму».

«Хм. А что можно сделать по-другому? Чему я могу научиться у этого отказа?»

Первые два варианта, разумеется, рассматривать не будем. Бывают случаи, когда надо сдаться. Бывают случаи, когда ничего менять не надо, надо просто стоять на своем. Но такой выбор не должен быть первым, что приходит в голову (хотя я именно в виде инстинктивной реакции наблюдал его много раз в последние дни, месяцы, годы, в себе и так далее).

Как же примириться с отказом и обернуть его себе на пользу?

Совершенствуйтесь. Вы хотели получить вот эту работу, вот этот грант, сделать вот это шоу, вот эту книгу, продать свою компанию, продать товар и так далее. А вам сказали «нет». Внимательно посмотрите на свой продукт. Можете вы улучшить то, что предлагаете? Можете взглянуть на то, что

делаете, объективно и усовершенствовать его? Может быть, да. Может быть, нет. Но сначала подумайте. Найдите десять способов усовершенствовать то, что предлагаете миру.

Однажды я пытался продать компанию. У нее было мало клиентов, неважная прибыль. И я не очень четко представлял, в чем уникальность наших услуг. Нашлось около десяти направлений, в которых можно было совершенствоваться; постепенно я все их охватил и на следующий год удачно продал компанию.

Расширяйте круг тех, кто определяет вашу судьбу.

До недавнего времени у начинающего писателя был один путь — предложить свою книгу пяти-десяти крупным издательствам. Каждый год почти двадцать тысяч человек посылали им свои романы, и большинство получали отказ. Кто вам отказывал? Практиканты и младшие редакторы, вчерашние студенты, которые едва удосужились полистать вашу рукопись.

Сейчас любой может самостоятельно издать книгу с помощью Amazon (или издательского агентства, как сделал я, обратившись в Lioncrest Такера Макса). Так вы выбираете себя, и, что еще важнее, вашу судьбу теперь решают читатели. Многомиллионная вселенная читателей теперь будет помогать вам принимать решения: в каком направлении вам развиваться, как лучше контролировать творческий процесс и, наконец, как властвовать над всей своей жизнью.

Это эра выбора себя. Во время визита в Amazon я поразился тому, что увидел: происходит революция. Дело не в каком-то новом устройстве. Дело в том, что впервые со времен Гутенберга появился радикально новый способ донести свои идеи до множества людей сразу. Вы в чем угодно можете выбрать себя и разрешить себе преуспевать, совершенствоваться,

общаться, обращаться к каждому, кому нужно вас услышать. Не упускайте эту возможность. Более того, может быть, именно «отказ» подтолкнет вас к ней, как подтолкнул те два десятка авторов, с которыми я обедал на той неделе.

Это касается не только книг. Это работает во всем. Можете расширить аудиторию своей продукции? Когда появились сайты знакомств, стало больше людей, способных повлиять на вашу личную жизнь. Появился YouTube — и стало больше законодателей вкуса, которые могут на вас воздействовать. Как бы лично я к этому ни относился, но Джастин Бибер, выложив на YouTube свои клипы (набравшие миллиарды просмотров), сделал для своего успеха куда больше, чем если бы пошел проторенным путем — через те же пять-десять музыкальных лейблов, которые решают судьбу исполнителя. Парень молодец — выбрал себя и добился своего.

Измените подход. Не получается ни с кем познакомиться в баре? Ходите в другие места, где шансы будут в вашу пользу. Никто не отвечает на ваши письма с попыткой завязать деловые контакты («Пожалуйста, уделите десять минут вашего времени»)? Тогда предложите что-нибудь реальное: дайте людям что-то бесплатно, чтобы они сразу увидели ценность вашей идеи. Сидите на холодном обзвоне, а клиенты бросают трубку? Найдите другие способы организовать сбыт.

Не сдавайтесь — обновляйтесь. Я был из тех, кто сдался на тридцать девятой попытке предложить свой роман издательству. Иногда шансы слишком явно не в вашу пользу. Может быть, на сороковой раз у меня бы получилось. Я не знаю. Но я рад, что сдался, — вместо этого я обновился. Вместо того чтобы сосредоточиться на одной литературе, я стал рассматривать как средство творческого самовыражения телевидение и только появившуюся тогда Всемирную паутину.

Так я попал на работу в телекомпанию НВО. А потом решил, что моя первая компания будет специализироваться на насыщенных контентом сайтах для компаний в индустрии развлечений.

Я не отказался от творчества. Я расширил возможности своего творчества, когда не стал ограничиваться одной областью, и пообещал себе позже вернуться к писательству, а в конечном счете и к художественной литературе. Может быть, я это сделаю, а может быть, и нет. Но обновление однозначно сделало меня свободнее в творчестве, и я вышел на новый уровень и финансово, и творчески. Посмотрим, замкнется ли круг.

Будьте ближе к людям. Социальные медиа можно назвать «индивидуальными», в отличие от «групповых»: результаты вашей деятельности распространяет не какая-то большая группа, а вы сами создаете себе имидж на Facebook, Twitter, LinkedIn, Quora, Pinterest, в блогах, на Amazon, SlideShare, Scribd, reddit и так далее. Все эти каналы делают ваш продукт ближе к потенциальным клиентам. Каждый подписчик, фанат, читатель и так далее, которых вы лично привлекаете в свой круг, делает вас ближе к другим — кто бы вам ни отказывал. Вы выбираете себя и создаете собственный канал взаимодействия со всем миром, а не полагаетесь на прихоти жалкого меньшинства.

Спрашивайте совета. Вам отказали? Ах, бедняжка! Так, поплакали, а теперь спросите себя почему. Вам всю жизнь будут отказывать. Так или иначе. И всегда полезно понять почему. Иногда вы даже получите прямой ответ, который обязательно вам запомнится.

Играйте с неудачей. Вам отказали? Как вы на это отреагировали? Расплакались? Сдались? Подумали: «Почему

я ВСЕГДА терплю неудачу?» Подумали: «Да ДУРАКИ они, что отказали мне»? Определите, как вы реагируете на неудачу. Как вы можете изменить эту реакцию к лучшему?

Недавно я прочитал, что 76 процентов Вселенной состоит из «темной энергии». Иными словами, мы понятия не имеем, что это такое. Еще 20 процентов — это «темная материя», то есть материя, о которой мы ничего не знаем. И всего 4 процента Вселенной состоит из материи, которую мы понимаем. То есть после Ньютона, Эйнштейна, Гейзенберга и двух тысяч лет коллективного изучения Вселенной и всех ее составных частей мы, по сути, потерпели неудачу. Более того, чем больше мы знаем, тем больше понимаем, насколько ничтожны наши достижения. Раньше мы думали, что поняли все. А сейчас под вопросом оказалась даже теория Большого взрыва. Мы просто неспособны понять окружающий мир.

И что, разве физики из-за этого ревут ночами в подушку? Нет, конечно. Эта неудача только дала им возможность изучать еще больше нового. Она открыла перед ними широчайшие горизонты потенциальных объяснений, которые действительно могут помочь нам понять природу Вселенной, а значит, и нашу собственную.

Не каждая неудача — это возможность. Но подумайте сами. Посмотрите на те случаи, когда вы потерпели неудачу. Сколько из них, как вы видите теперь, обернулись новыми возможностями? Пару лет назад один миллиардер собирался дать мне около 50 миллионов долларов на создание инвестиционного фонда. Но наш общий друг вмешался и не дал этому случиться, причем я до сих пор не знаю почему. Тогда я рассердился.

Сейчас я ему благодарен. Я с тех пор сделал много того, что принесло мне радость, но будь я занят фондом, у меня

не нашлось бы на это времени и сил. К счастью, я получил отказ! Иначе, к примеру, я бы никогда не написал эту книгу.

Принимайте происходящее как должное. Когда вам отказывают — это НОРМА. Вам будут отказывать работодатели, дети, друзья, родные, партнеры, компании, издатели — короче говоря, все. Как мне писала Дашама (см. главу «Таинственное дело о сексуальном имидже»), треть будет вас обожать, треть — ненавидеть, а треть — игнорировать, что бы вы ни делали.

На самом деле НЕНОРМАЛЬНО всеми силами избегать отказов. Еще ненормальнее — стремиться к «принятию» или «успеху» в каком-то общепринятом смысле. Признайте, что получать отказ — это совершенно нормально. И совершенно нормально бояться отказов. Более того, их не боятся только те, кто окончательно утратил связь с реальностью.

Но не забывайте принимать и успехи. Все то ненормальное, что происходит. Все то, что вы делаете ради совершенствования. Все то, чему вы учитесь на пути к выбору себя.

Не цепляйтесь за привычный сюжет («Мне всегда отказывают»): у него больше общего со сказками, чем с действительностью.

Оставайтесь на связи. Мне тяжело не сжигать за собой мосты. Я очень часто это делаю. Но когда я не поддавался привычному стремлению порвать все связи с прошлым, это приносило мне огромный успех.

Пример. Однажды я пытался продать одну из своих первых компаний крупному рекламному агентству Omnicom. Я встретился с женщиной, которая в Omnicom принимала эти решения. Она посчитала, что наша компания еще не готова к слиянию.

Я стал каждый месяц посылать ей отчеты о том, что у нас происходит: новые клиенты, новые данные по продажам, количество сотрудников. Кроме того, я вызвался помогать любым другим агентствам в составе Omnicom. Однажды я позвонил этой женщине и спросил от лица одного из наших клиентов, может ли она порекомендовать ему какое-то из их агентств. Другими словами, я предлагал ей реальную ценность.

Я так делал месяц за месяцем, и вот примерно через год она направила к нам представителей трех агентств из Omnicom. Все они сделали мне предложения о покупке. Принял ли я какое-то из них? Нет, но я смог воспользоваться этими тремя предложениями, чтобы получить более выгодные условия от другого покупателя, который нашелся совершенно неожиданно.

Я не выношу фразу «Жизнь коротка». Мне иногда жизнь кажется слишком долгой. С другой стороны, жизнь в самом деле слишком коротка, чтобы тратить время на обиды. Все просто пытаются как-то прожить. И те, кто получает отказ, и те, кто отказывает. Никто от этого не застрахован. Так что давайте все оставаться на связи. И нам будет чуточку легче дойти до финиша.

Как пережить неудачу

Возможно, лучшее, что со мной случилось в 2012 году, — то, что я отказался лечь под танк в Сантьяго-де-Чили. «Ничего с тобой не будет, — говорил Матиас, — поверь, у танка высокая подвеска, он над тобой проедет и даже не заденет». Мне это предлагали по просьбе чилийского президента, который в том году выпустил пресс-релиз о том, что его капитал вырос на 200 миллионов долларов с тех пор, как он стал главой государства. Это был капитализм в действии, и меня пригласили стать свидетелем.

Один человек, очень расстроенный тем, что сорвалась сделка, которой он весь год добивался, писал мне: «Как это пережить?» Мне часто задают такой вопрос. «Как пережить вот эту напасть?» В отношениях, в бизнесе, в здоровье. И я сам задаюсь этим вопросом. Много бывает напастей.

«Как это пережить?» Ответ — в диверсификации. Чтобы пережить одно «это», нужно много других «это».

Но главное — вот что. **Быть как ребенок.** Кстати, я дописываю эту книгу в последний вечер 2012 года. Вчера ночью дочка прибежала в слезах и разбудила меня: «Я забыла уроки сделать!» — «Ничего страшного, хорошая моя, сделаем завтра». — «Так ведь канун Нового года, — возразила она, — нельзя же праздник портить!» — «Ладно, тогда позлезавтра», — ответил я, чтобы поскорее ее успокоить и лечь спать. «Это будет Новый год!» — и она продолжала плакать. А у меня больше не было дней в запасе.

В какой-то момент так будет со всеми. Не останется дней в запасе. И будет плакать ребенок, тоскуя по нам. А когда-то и по этому ребенку, когда он вырастет и жизнь его покинет, будет плакать и тосковать его ребенок.

Диверсификация диверсификацией, но дети легко забывают. Наступит второе января, и моей дочке будет все равно, в какой день она сделала уроки. Наступит третье января, и она не вспомнит, что ей что-то задавали на выходные, а четвертого января она не вспомнит ничего из того, что выучила, когда делала уроки. Но придет пятое января, а я по-прежнему буду помнить все плохое, что со мной случилось в 2012 году. Что там одна сорвавшаяся сделка!

За 2012 год я:

- безуспешно попытался открыть три инвестиционных фонда;
- попытался продать пакет акций Facebook (до того, как они стали торговаться на бирже) на миллиард долларов и не продал;
- попытался купить пакет акций Twitter на 300 тысяч долларов и не купил;
- попытался устроить совместное предприятие в нефтяной отрасли;
- попытался в качестве посредника купить 1 миллион баррелей нефти и не смог;
- инвестировал в три компании, которые пришлось списать как убыточные.

Сегодня жду известий, получит ли финансирование еще одна компания, в которую я вложился, или мне до конца дня нужно будет спасти ее от банкротства.

Я продал дом, в котором ни дня не жил, и потерял на этом 800 тысяч долларов. Рад был хотя бы избавиться от него.

У старшей дочери начался переходный возраст (и теперь я понимаю, что это куда большая потеря, чем я ожидал; годы ее детства я уже никогда не верну).

Моя мать винит меня в смерти отца и перестала со мной разговаривать.

Обе мои сестры со мной не разговаривают.

Мне в почту валится непрерывный поток писем с угрозами и оскорблениями. Сегодня прочитал в одном из них, что я «чересчур еврей», что бы это ни значило. А на выходных мне написал один еврей, что я позор всего еврейского народа. В общем, куда ни кинь, всюду клин.

Я получил результаты ДНК-исследования. У меня вдвое выше среднего вероятность болезни Альцгеймера. И болезни Паркинсона заодно. Я сообщил подруге, что хочу написать книгу «Диета APO4E» (APO4E — это ген, или хромосома, или что-то там, ответственное за болезнь Альцгеймера). Она написала в ответ, что это будет бестселлер: те, кто ее купит, будут об этом забывать и купят еще экземпляр.

В шесть лет я собрал игрушечную ракету — из тех, которые наполняешь водой, а она потом взлетает и всюду разбрызгивает воду. Ракета взлетает метров на тридцать. «А она до космоса долетит?» — спросил я у папы. «Может быть», — сказал он. Почему бы и нет? Мне было шесть, и все казалось возможным.

В шесть лет я придумал очки, в которых можно было видеть то, что находится сзади. Я их нарисовал и показал дедушке с бабушкой. «Сам придумал?» — спросил дедушка, и я тогда был очень доволен своим изобретением. В шесть лет я верил, помимо Иисуса, в Зевса, Гермеса, Тора и Супермена, а когда вырасту, хотел быть исключительно супергероем.

В детстве каждая фраза кончается вопросительным знаком. Только потом они превращаются в точки. Или даже восклицательные знаки. «Переживу я это?» превращается в «Слишком поздно». Или в «Я этого не переживу!»

Единственная моя надежда на будущее — что я снова научусь расставлять на листе своей жизни вопросительные знаки вместо точек. Превращать суждение в любопытство. Превращать «вот это» в «что это?». Каждую задачу делать лабиринтом. Быть шестилетним ребенком. И в следующий раз, когда президент Чили предложит мне лечь под танк, я могу и согласиться. Или просто сяду на ракету и улечу целовать лунного ангела. «Жизнь прекрасна, как губы», — скажу я, быть может, прежде чем вернуться на Землю.

Как покорить мир

Отлично.

Всему пришел конец.

Этой самой «работе». «Подушке безопасности», созданной промышленной революцией. Мы думали, что мы в «безопасности». Что уже не надо самим шевелиться, что большие корпорации о нас позаботятся, стоит только принести им на алтарь высшее образование.

Оказалось, это был миф. Не могу сказать, что это была ложь, ведь мы все искренне в это верили. От первого и до последнего человека, каждый мечтал, чтобы именно так и получилось. Но общество не настолько просто устроено. Невозможно отделить дух от науки, искусство от финансов, работу от инноваций и ожидать, что все станет идеально. Не стало. И тектонический сдвиг уже произошел. Земля разверзлась.

Кого-то землетрясение сбросит в бездну. Кто-то не научится беречь здоровье и строить фундамент самодостаточности, который нужен, чтобы выбрать себя.

Но многим это удастся. Я надеюсь, среди них будут и читатели этой книги.

Главное осталось прежним. Но теперь это жизненно важно, если мы хотим не только выжить, но и процветать.

Главное, конечно, помочь себе. Подарить себе здоровье. Дать себе больше вариантов для выбора, а не полагаться на других. А потом создать свое богатство: финансовое, эмоциональное, духовное.

Все начинается с одного круга.

Возьмите сейчас лист бумаги и ручку.

Нарисуйте в центре листа кружок. Напишите в нем одно слово — главное дело вашей жизни. Если вы секретарь, напишите «секретарь». Если вы художник, напишите «художник». Если вы мать, напишите «мать». Напишите то, что сейчас в центре вашей жизни. Если сомневаетесь, напишите свою профессию. Если у вас нет профессии, напишите, какое дело вы бы хотели видеть в центре своей жизни.

Теперь обведите этот кружок вторым кругом, побольше, и разделите кольцо между ними на части — как отсеки на космической станции. В каждую часть впишите человека, на которого влияет ваш первый кружок. Может быть, это те, кому вы помогаете в работе. Может быть, вы врач и это ваши пациенты. Может быть, вы секретарь и это ваши коллеги, руководители, члены семьи, которых вы содержите благодаря этой работе, родственники, которые слушают вас, друзья, которые на вас полагаются. Если вы блогер, это ваши читатели.

Нарисуйте снаружи еще один круг и тоже разделите на части. Кто «поселится» в этих отсеках? Люди, на которых воздействуют те, на кого во втором круге влияете вы. Например, дети ваших друзей. Друзья ваших детей. Родные ваших подчиненных. Или ваших руководителей. Все это в третьем круге.

Следующий круг. Во что может превратиться ваш центральный кружок? Из блога может вырасти книга, или телешоу, или консалтинговая компания, или роман, или... Подумайте как следует. Уборщица может стать директором компании. Пусть ваш мозг попотеет. Работа врача может превратиться в частную практику, книгу, консультацию, школу,

миссию. Секретарь может стать руководителем, предпринимателем. Во что вырастет ваш центральный кружок, если вы будете за него держаться?

Теперь еще один круг. На кого вы бы хотели воздействовать? Может быть, на президента США. Или на кинопродюсера. Или на издателя. Или на директора вашей компании. Или на все венчурные компании на свете. Пишите. Почему бы и нет? Мы просто рисуем. Просто играем.

Нет ничего невозможного. Например, Опра Уинфри может прочесть мой блог. Может быть, уже читает. А может быть, родственник кого-то из моих читателей покажет мой блог или книги Гейл Кинг, подруге и коллеге Опры, а та уже расскажет Опре. Все возможно.

И наконец, еще один круг. В этом круге все-все на свете. Потому что если дело вашей жизни может повлиять на Опру Уинфри, или на Барака Обаму, или на издателя, или на все венчурные компании, вместе взятые, то со временем это изменит весь мир. Пусть чуть-чуть, одной буквой на странице истории, но изменит мир.

Может быть, у вас не получилось нарисовать круги. Может быть, вам кажется, что ваша работа, или любовь, или дружба, или благотворительность, что бы вы ни назвали сегодня своим «центром» (сегодня, мы говорим только про сегодня), ни на кого больше не влияет. Или влияет, но вам кажется, что эффект не распространяется далеко. Или даже распространяется со скоростью эпидемии, но на каком-то расстоянии от вас угасает и совсем перестает влиять на мир.

Это нормально. Начните заново. Скорректируйте что-нибудь. Может быть, вы не секретарь и не врач. Может быть, в глубине души вы художник. Или мать. Или отец. И ваше

воздействие распространяется дальше, чем вы думали. Нарисуйте круги заново. Пробуйте до тех пор, пока у вас не получится сделать внешний круг и повлиять на весь мир. Забудьте, чему вас учили. Нужно больше кругов.

Когда у нас в детстве что-то не получалось, мы говорили: «Это не в счет!» Так вот, не получилось — значит, не в счет. Это не контрольная в школе. Это реальная жизнь. Пробуйте снова, сколько хотите, пока не получится «в счет». Рисуйте круги, пока не получится сделать внешний — круг возможности, круг, где весь мир меняется потому, что вы есть.

И еще раз!

Очень многие в повседневной суете останавливаются на втором круге — на тех, на кого они непосредственно влияют. А может быть, и вовсе на первом. Может быть, им кажется, что первый кружок не влияет даже на них самих. Не надо останавливаться. Толкайте себя наружу, за пределы круга. Смотрите, какая сеть у вас получается. Смотрите: она оплетает весь мир. Толкайте себя за пределы, пока не окружите своей сетью все, и внешние, и внутренние круги. Это упражнение не о том, как зарабатывать больше всех или сильнее влиять на других. Это упражнение о том, как оставаться в контакте с собой, с тем, кто вы на самом деле. Оно о том, как далеко способен простираться ваш потенциал только потому, что вы человек.

Теперь соединяйте внутренние круги связями: очевидными, неочевидными, невероятными. И границы между кругами постепенно станут не видны. Получится один большой круг. И вы в его центре. Вы делаете Практику на каждый день. Вы выбираете себя. Вы источник. И ваш свет и ваш выбор теперь влияют на всех.

Ну что, так лучше? Да. Так всем лучше. Спасибо.

Об авторе

Джеймс Альтушер — успешный предприниматель, гроссмейстер, инвестор и автор. Он основал и возглавлял более 20 компаний и несколько из них продал с большой выгодой. Он управлял венчурными инвестиционными фондами, хедж-фондами, фондами бизнес-ангелов и сейчас входит в состав совета директоров нескольких компаний. Его тексты печатались в большинстве крупных изданий США (Wall Street Journal, ABC, Financial Times, Tech Crunch, Forbes, CNBC и т. д.). У блога, который он ведет с 2010 года, более 10 миллионов читателей. «Выбери себя» — его однанадцатая книга.

Где купить наши книги

Специальное предложение для компаний

Если вы хотите купить сразу более 20 книг, например для своих сотрудников или в подарок партнерам, мы готовы обсудить с вами специальные условия работы. Для этого обращайтесь к нашему менеджеру по корпоративным продажам: +7 (495) 792-43-72, b2b@mann-ivanov-ferber.ru

Книготорговым организациям

Если вы оптовый покупатель, обратитесь, пожалуйста, к нашему партнеру — торговому дому «Эксмо», который осуществляет поставки во все книготорговые организации.

142701, Московская обл., г. Видное, Белокаменное ш., д. 1;
+7 (495) 411-50-74; reception@eksmo-sale.ru

Адрес издательства «Эксмо»
125252, Москва, ул. Зорге, д. 1;
+7 (495) 411-68-86;
info@eksmo.ru / www.eksmo.ru

Санкт-Петербург
СЗКО Санкт-Петербург, 192029,
г. Санкт-Петербург, пр-т Обуховской
Обороны, д. 84е;
+7 (812) 365-46-03 / 04;
server@szko.ru

Нижний Новгород
Филиал «Эксмо» в Нижнем
Новгороде, 603094, г. Нижний
Новгород, ул. Карпинского, д. 29;
+7 (831) 216-15-91, 216-15-92,
216-15-93, 216-15-94;
reception@eksmonn.ru

Ростов-на-Дону
Филиал «Эксмо» в Ростове-на-Дону,
344023, г. Ростов-на-Дону,
ул. Страны Советов, 44а;
+7 (863) 303-62-10;
info@md.eksmo.ru

Самара
Филиал «Эксмо» в Самаре, 443052,
г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е»;
+7 (846) 269-66-70 (71...73);
RDC-samara@mail.ru

Екатеринбург
Филиал «Эксмо» в Екатеринбурге,
620024, г. Екатеринбург,
ул. Новинская, д. 2щ;
+7 (343) 272-72-01 (02...08)

Новосибирск
Филиал «Эксмо» в Новосибирске,
630015, г. Новосибирск,
Комбинатский пер., д. 3;
+7 (383) 289-91-42;
eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск
Филиал «Эксмо Новосибирск»
в Хабаровске, 680000, г. Хабаровск,
пер. Дзержинского, д. 24, лит. «Б», оф. 1;
+7 (4212) 910-120;
eksmo-khv@mail.ru

Казахстан
«РДЦ Алматы», 050039,
г. Алматы, ул. Домбровского, д. 3а;
+7 (727) 251-59-89 (90, 91, 92);
RDC-almaty@eksmo.kz

Украина
«Эксмо-Украина», Киев,
000 «Форс Украина», 04073,
г. Киев, Московский пр-т, д. 9;
+38 (044) 290-99-44;
sales@forsukraine.com



Если у вас есть замечания и комментарии к содержанию, переводу, редактуре и корректуре, то просим написать на be_better@m-i-f.ru, так мы быстрее сможем исправить недочеты.

**ДОБИВАТЬСЯ
ЦЕЛЕЙ
ИСКАТЬ СВОЕ
ПРИЗВАНИЕ
ВОПЛОЩАТЬ
МЕЧТЫ**

МИФ Саморазвитие

Все книги
по саморазвитию:
mif.to/samorazvitie

Узнавай первым
о новых книгах,
скидках и подарках
из нашей рассылки
mif.to/letter

#mifbooks    

Научно-популярное издание

Джеймс Альтушер

Выбери себя!

Главный редактор *Артем Степанов*

Ответственный редактор *Татьяна Рапопорт*

Литературный редактор *Наталья Рудницкая*

Арт-директор *Алексей Богомолов*

Дизайн *Наталья Савиных*

Верстка *Екатерина Матусовская*

Корректоры *Надежда Болотина, Юлия Молокова*

ООО «Манн, Иванов и Фербер»

www.mann-ivanov-ferber.ru

www.facebook.com/mifbooks

www.vk.com/mifbooks

www.instagram.com/mifbooks



Жизнь любого человека состоит из взлетов и падений. В отношениях, в бизнесе, в карьере мы то оказываемся на вершине, то попадаем в яму, увязая в череде неудач, терзаемые отчаянием, тревогами и страхами за свое будущее.

Эта книга рассказывает о том, как выбираться из трясины жизненных неурядиц, вставать на ноги и стоять на них твердо. Из реальных историй автор выводит основные принципы, способные помочь любому человеку заново переосмыслить свои цели, выбрать себя и не рассыпаться на десятки маленьких «каких-же-я-неудачников». Вы узнаете, как справляться с неприятностями, как продолжать действовать, столкнувшись с отказом, как не сдаваться и идти вперед, даже когда кажется, что все против вас, и как настраивать свой генератор идей на бесперебойную работу.

Если вам необходимо обрести уверенность в себе, в своих силах и выйти на дорогу, ведущую к успеху, то эта книга для вас.



издательство
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР

Максимально полезные книги
на сайте **mann-ivanov-ferber.ru**



facebook.com/mifbooks



vk.com/mifbooks



instagram.com/mifbooks