

Глава 1

Зов природы

Чтобы преуспеть, вначале мы должны поверить
в то, что сможем это.

Майкл Корда, писатель

Два великих бойца готовятся к схватке. Один из них — доброволец, ведомый неиссякаемой любовью к своей стране, другому просто не скупясь платят за драку. На кого из них вы бы поставили?

Всегда ставьте на человека, который подчиняется внутреннему зову, а не на того, кто делает что-то за деньги. Только тот, кто стремится к собственным целям и следует велению сердца, сможет провести свою компанию и через хорошие, и через плохие времена. Только тот, кто идет своим путем, будет непреклонно продвигаться вперед, преодолевая спуски и подъемы, даже когда остальные сдадутся и займутся чем-то другим. Он доберется до цели, а наемники сойдут с дистанции. Если вы собираетесь разбогатеть, реализовав очередной крупный проект, но не увлечены им, по-настоящему увлеченный конкурент сожрет вас, а косточки выплюнет. Увлеченность порождает настойчивость. А настойчивость порождает успех.

Подсказка ТББ

Компания. Хотя «индивидуальный предприниматель» не лучшая организационная форма с точки зрения правовой защиты, это дешевый способ запустить бизнес, поскольку

отсутствуют начальные издержки. С учреждением акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью связаны расходы. Конечно, заработав, вам придется заплатить налоги, как всем остальным, и позже вы, возможно, захотите зарегистрировать компанию. По поводу этого шага посоветуйтесь с бухгалтером (но не с тем, который работает у вас, а с кем-то из опытных экспертов, например с преподавателем местного университета). Обычно ООО — наиболее экономный и эффективный вариант.

Найдите побудительный мотив

Чтобы создать компанию, доминирующую на своем рынке, вы должны вначале понять, чего страстно желаете. У меня на это ушли годы. Когда я начинал, то верил, что предпринимателям следует делать то, что они умеют, а не то, чего хотят. Я знал компьютеры и любил работать на них, поэтому создал компанию в этой области. Но я не любил компьютеры. Это была профессия, а не увлечение. Первые две компании стали успешными, но не потому, что я был увлечен высокими технологиями. Я не ел, не спал и не дышал ими.

А вот предпринимательство мне нравилось. Я мог говорить о бизнесе днями напролет, читал все журналы, ходил на все семинары, и все же никак не мог удовлетворить свою жажду. Мне понадобилось несколько лет, чтобы понять то, что с самого начала было у меня перед носом: мне нравилось создавать компании. Когда я сообразил, что люблю рождение и взросление бизнеса, мне стал ясен маршрут моей жизни.

Не обязательно тратить годы на то, чтобы понять, от чего вы ловите кайф. Главное — найти время и подумать об этом сейчас, а не выяснять методом проб и ошибок.

Что вы вызвались бы делать добровольно — только потому, что любите это? Какая деятельность доставляет вам больше всего удовольствия, наполняет энергией и приносит удовлетворение? Что заставляет вас забывать о времени, решать задачи почти без усилий, а решив их, оставаться таким же энергичным, как и в начале? На какую тему

при встрече с друзьями вы можете говорить, и говорить, и говорить, пока они не начнут закатывать глаза? Ответьте на эти вопросы, и вы выясните, чего желает ваше сердце. Обнаружив предмет своей ненасытной жажды, свое увлечение, вы сделаете важнейший шаг к созданию непревзойденной компании.

Возможно, в вашей голове бродят мысли о начале своего дела, или вы уже пылаете идеями и готовы броситься вперед очертя голову. В любом случае нужно начать с остановки. Нет, это не опечатка. Лучшим ответом на водопад мечтаний («вот бы...») станет глубокое, стимулирующее мысли дыхание. Успешный старт больше всего зависит от вас и вашей веры, чем от чего-то еще. Только глупец может ввязаться в бизнес, не зная себя. Пойти ва-банк, имея плохие карты, довольно глупо, так же глупо начинать дело, не представляя, что имеешь на руках.

Чтобы запустить свою компанию или исправить последствия неудачного старта, вы должны начать с изучения себя. Вам нужно понимать и знать свои глубинные желания, свой склад ума и свои убеждения. Вы должны следовать результатам интроспективных размышлений. Вам нужно выяснить, кто вы.

Давайте представим всего на минуту, что никаких ограничений нет. Что дал бы вам ваш бизнес? Первое, что возникает в голове почти у всех, — финансовая независимость. Я согласен. Полностью согласен. Но есть еще кое-что, не так ли? Что если создание собственного бизнеса удовлетворит вас эмоционально и сделает абсолютно счастливым человеком? Если ваша жизнь изменится? Если каждое утро вы будете просыпаться с восторженным предвкушением работы? Если люди будут любить вашу компанию? Если мир вознаградит вас за то, что вы сделали, и будет с удовольствием потреблять то, что вы можете предложить?

Владеть компанией — *это не значит* избавить свою задницу от необходимости зарабатывать на жизнь. *Это не значит* получить кучи денег в обмен на потерю кучи времени. *Это значит* максимизировать жизнь, улучшить жизнь — вашу и других людей, в результате чего, как ни странно, наполняется ваш кошелек.

Величайший пример бизнеса, избавившего задницу его владельца от необходимости зарабатывать на жизнь, показал выдающийся бизнесмен Сэм Уолтон, основатель Wal-Mart. Уолтон создал компанию,

опираясь на простую мечту, и стал одним из богатейших людей планеты. Урок? «Будь все проклято», — эти слова Уолтон раз за разом повторял на своем смертном одре. По его собственным меркам, он потерпел неудачу: миллиардер, почти не знавший своего младшего ребенка и женатый на женщине, которая была с ним по причинам, далеким от любви.

Какие последние слова вы хотели бы произнести? Думаю, это слова, полные чувства удовлетворения, слова о том, что вы прожили полную жизнь, использовали все свои возможности и построили компанию, которой гордитесь. И за то, что она столь многого достигла, и за то, что так много сделала.

Если вам нужен успех такого типа, вы можете его достичь. Все начинается с вас — и на вас кончается. Не с направления, указанного рынком. Не с последних и самых сильных тенденций. И даже не с того, что, как вам кажется, нужно потребителям. Ваш бизнес начинается с вас.

Еще вчера компании, имеющие деньги, могли проложить путь своего дерьмового продукта. Если они оплачивали достаточный объем рекламы в вечерних телевизионных передачах и проводили крупные, хотя и лживые, кампании в магазинах, они гарантированно получали множество покупателей. Разочарованных покупателей, но что из того?

Так было раньше, но не сейчас. Успешные компании сегодняшнего дня растут потому, что они по-настоящему великие. Они предлагают уникальные товары и услуги, и слава о них распространяется, как вирус. Чтобы получить множество клиентов, уже недостаточно лишь большого маркетингового бюджета. Сегодня вам нужно предложить уникальные товары и услуги. Маркетинг стал вирусным и делается на летних выездах на шашлыки, в интернет-форумах и в блогах. Это все просто. Предложить лучшее из того, на что вы способны, можно только тогда, когда оно рождается одновременно и в голове, и в сердце. Когда идея бизнеса исходит из вашей души, когда компания — это вы, тогда она становится грозной силой.

Несколько лет назад одна крупная корпорация пригласила меня выступить перед группой из примерно сорока специалистов по маркетингу, которые продавали страховые продукты и пытались прорваться

на рынок малого бизнеса. Они хотели узнать, как «говорить» с предпринимателями. Выступление было назначено на 9 утра, но мы не могли начать до 9:20, потому что практически все опоздали.

Я начал с вопроса о том, кто из присутствующих испытывает по утрам душевный подъем от мысли о необходимости идти на работу. Те немногие, кто поднял руки, явно сделали это из политических соображений, а не искренне. Затем я спросил, кто любит свою работу настолько, что приходит на час раньше, не потому, что надо, а потому, что хочется. Меня подняли на смех. Я объяснил им, что приехал на эту встречу к 7 утра, желая лишь убедиться, что найду нужный дом и все подготовлю вовремя. Потом я позавтракал по соседству и пришел за 20 минут до начала выступления.

В этом примере я объяснил разницу между предпринимателем, движимым увлеченностью, и тем, кто просто ходит на работу. Когда нам нравится то, что мы делаем, мы делаем это от всего сердца и, естественно, преуспеваем. Я приехал так рано на встречу не потому, что это было нужно, а потому, что *хотел* этого. Мне нравится предпринимательство, и возможность поговорить о нем движет моей готовностью сорваться с места — и днем, и ночью.

Подсказка ТББ

Присутствие в Интернете. Каждой компании нужно присутствие в Интернете, верно? Абсолютно верно. Но это не значит, что вам нужен сайт. Это две очень разные вещи. Вы можете обеспечить себе присутствие в Сети, используя Facebook.com, ВКонтакте или миллион других социальных сетей. Распространите информацию в этих сетях о том, что вы делаете, и заведите себе бесплатный адрес электронной почты. Дополните ваши странички в социальных сетях бесплатным блогом на Blogspot.com и LiveJournal.com. Этого более чем достаточно для того, чтобы бизнес завертелся.

Отбросьте все оправдания, кроме одного

«Оправдания похожи на задницу. Они есть у каждого, и все они воняют». Не знаю точно, кому принадлежит это высказывание, но, похоже, этот человек мне очень нравится. Оправдания — отличный механизм приложения логики к нашим внутренним страхам. Это просто махинации, которыми мы занимаемся, защищая их. Я сталкивался со всеми и сам испытал их на себе. И все они — полное дерьмо. Ну, то есть кроме одного, которое я приберегу напоследок.

«Экономика недостаточно сильна для начала нового бизнеса». Все находятся в одинаковых экономических условиях, поэтому равны. Если экономика переживает спад, покупатели могут снизить свою активность, но и конкуренты также повывают на обочину. Слабая экономика — как лесной пожар: он убивает множество деревьев, но у семян появляется больше места для всходов, когда лес возродится к жизни. Часто слабая экономика — лучшее время для начала бизнеса.

«Предпринимательство очень рискованно». Все, к чему вы приступаете без подготовки и нужных знаний, рискованно. Так подготовьтесь! Забавно то, что вы уже в основном готовы, хотя не знаете об этом. Если вы прислушаетесь к своим ощущениям, к своему внутреннему голосу, вы естественным образом окажетесь на верном пути. Вы, вероятно, уже прошли многие критически важные этапы обучения, а все остальные необходимые вещи впитаете, как губка.

«Работать в крупной компании гораздо безопаснее». Расскажите это парням, уволенным из Enron, Arthur Anderson, Bear Sterns, Lehman Brothers и сотен других крупных компаний, ликвидированных или уменьшившихся в размерах. Если вы наемный работник, вас могут уволить в мгновение ока. Напортачит он, а расплачивается вы. Когда вы работаете на себя, вас не могут уволить, а единственный ограничитель вашего успеха — вы сами.

«Я слишком стар, чтобы начать свое дело». И что вы собираетесь с этим делать? Ждать, когда станете моложе? Другого такого времени, как сейчас, не будет. Жизнь не предложит перемотать пленку назад. Не живите сожалениями. Начните прямо сейчас, независимо от вашего возраста. Процесс самораскрытия, через который вы пройдете,

создавая свое новое дело, точно стоит того. Плюс сможете оставить небольшое наследство следующему поколению.

«Я слишком молод, чтобы начать свое дело». Что?! А вы знаете, что с точки зрения закона можете организовать бизнес и зарегистрировать компанию в любом возрасте? Вы можете создать компанию даже раньше, чем закон предоставит вам право работать по найму на кого-то еще. Один мой друг, Кэмерон Джонсон, начал свое первое дело в семь лет, а первую компанию создал в двенадцать. Почему бы вам не быть первым и не организовать бизнес в шесть лет? Неважно, насколько вы молоды или стары, начните сегодня!

«Я не заработаю много денег». В недавнем исследовании Национальной ассоциации колледжей и работодателей (NACE) говорится, что средняя стартовая зарплата служащего крупной аудиторской фирмы равна 46 292 долларам в год. Неплохо. Если вам достается это место и в течение следующих 10 лет вам каждый год повышают зарплату на 10 процентов, вы будете получать 120 069 долларов. Совсем неплохо. По данным же World Wide Learn, когда вы начинаете свое дело, в первый год ваша зарплата в среднем составляет 50 000 долларов в год. Тоже неплохо. Если вы управляете компанией хорошо и решите давать себе прибавку в 25 процентов ежегодно (я в среднем повышаю себе зарплату на 50 процентов), через десятилетие вы станете зарабатывать 465 661 доллар. А вот *теперь* совсем прекрасно!

«У меня нет соответствующего образования». Если вы считаете, что для достижения успеха требуется высшее образование, то сильно ошибаетесь. Я встречал людей, получивших докторскую степень в Гарварде, и тех, кого отчислили из университета; их успехи в бизнесе были непосредственно связаны с их верой, желаниями, увлеченностью и жадой получать уроки в школе жизни, набивая себе шишки. Ваши научные достижения практически никакого влияния на ваш успех не окажут. Никакого!

«У меня недостаточно денег для старта». А вот это здорово! Если бы у вас было достаточно денег для того, чтобы организовать все «должным образом», я бы опасался того, что вас ждет банкротство. Тот факт, что у вас нет денег (или их совсем мало), просто означает, что «включить» голову вам придется с самого начала. Вот причина

поговорки «необходимость — мать изобретательности». Деньги скрывают проблемы и слабости. Не имея денег, приходится каждый день сдавать экзамены на отлично. Недостаток финансирования вынуждает оптимизировать все, что можно, и расти в правильном направлении.

«Конкуренция слишком сильна». Моя мать часто говорила мне, что нет двух одинаковых людей. Она была права. Если вы думаете, что конкуренты сделают работу лучше вас, значит, вы не смогли позиционировать себя так, чтобы в полной мере использовать свои сильные стороны. Найдите такой угол, под которым можно их (а еще ваши врожденные таланты и ваше увлечение) применить так, как никто другой не делает или никто другой не делает так же хорошо.

«Никто не купит у меня товар». Хорошо понимать это уже сейчас, однако это не повод отказаться от бизнеса. Вам просто нужно еще раз подумать о том, что же вы хотите продавать, и найти новый способ довести это до потребителя так, чтобы все же набрать свою клиентскую базу.

«Я не готов». Согласен, не готовы. И никогда не будете. Это оправдание — просто комбинация всех прочих. Когда я спрашиваю людей, почему они думают, что не готовы, они возвращаются к одному из перечисленных выше оправданий. И все они бессмысленны. Время для старта уже пришло!

Я уверен, что вы можете придумать множество других изобретательных отговорок для того, чтобы не начинать свое дело. Вам нужно отбросить эти причины, смотреть вперед и действовать прямо сейчас. Мы редко сожалеем о том, что делали в жизни, следуя своему увлечению и рискуя. Но слишком часто сожалеем о том, что не делали. Если ваше сердце призывает вас к чему-то, не ищите оправданий, чтобы задушить свое желание.

Есть только одна причина не начинать бизнес. Не начинайте его, если единственный ваш мотив — быстро обогатиться. Жадность — неподобающее и недолговечное чувство. Независимо от того, когда вы получите свои мешки денег, вы ЗАПЛАТИТЕ за них. Даже если они достаются вам совсем без усилий, как, например, при выигрыше в лотерею, природа каким-то сверхъестественным

образом найдет способ заставить вас заплатить. Если вам повезет, вы можете заработать много, овладев одной из новых финансовых дисциплин. Но слишком часто вместе с доходами приходят разочарование, несчастья и банкротство.

Только посмотрите на некоторых людей, выигравших большие суммы в лотерею, — ничего хорошего не увидите. Джек Уиттакер точно пожалел, что не порвал свой лотерейный билет. Он был ТББ, долгие годы много работал и построил строительную компанию, выручка которой достигла 16 миллионов долларов в год. Но после того, как Джек выиграл 315 миллионов долларов, его жизнь превратилась в сущий ад. Он потерял друзей и семью, против него было подано четыре сотни судебных исков. Не собираюсь нагонять здесь жути, просто хочу подчеркнуть, что быстро разбогатеть иногда удается, но это не приносит удовлетворения, а в некоторых случаях может иметь катастрофические последствия.

Стремительное обогащение очень привлекательно. Трудно найти человека, который не мечтал бы выиграть в лотерею или иным образом получить сразу много денег. Конечно, большинство людей, желая многого, не получают ничего. Так стыдно терять хотя бы секунду своей жизни на пустые надежды, чем грешим почти все мы, вместо того чтобы использовать наши таланты и увлечения и добиться всего самим.

Деньги — усилитель привычек. Если вы выработали плохие привычки и вдруг разбогатели, вы просто станете чаще потакать им. Если ваши привычки хороши, деньги усилят ваше достойное поведение. Деньги позволяют нам быть в еще большей степени теми, кем мы уже являемся. Так что лучше развить в себе правильный образ мышления и выработать хорошие привычки прежде, чем мы получим кучу денег. Когда ваш ум станет мощным, сфокусированным и счастливым, когда к нему добавятся хорошие привычки, деньги придут сами собой. А деньги приносят еще больше денег. И хорошие привычки становятся прочнее. Счастье тоже крепнет. Вот здоровый путь к богатству.

Создавайте компанию, чтобы разбогатеть правильно, а не быстро. Это работает.

Подсказка ТББ

Продажа товара. Вам не нужен интернет-магазин, поскольку eВау уже создал его для вас*. Хотя эта услуга и не бесплатна, это действительно недорогой способ передать товар в руки покупателей. И вам не придется устраивать аукцион — в магазине eВау вы можете продавать по фиксированным ценам. Помимо этого, есть еще масса нишевых аукционных сайтов, так что начинайте искать!

Когда-нибудь, которое никогда не наступит

Эх, если бы я получал монету каждый раз, когда слышал от вдохновенных предпринимателей: «Когда-нибудь...»! «Когда-нибудь я создам компанию». «Когда-нибудь я стану тем-то, однажды я сделаю то-то». Не мог бы кто-нибудь сказать мне, когда это «когда-нибудь» наступит? Потому что я чертовски уверенно могу сказать: в моем календаре такая дата отсутствует!

Сейчас или никогда. «Когда-нибудь» — это мечта. «Когда-нибудь» — это надежда, что если все волшебным образом сложится, успех сам упадет вам в руки. Так что если вы совершенно серьезны относительно запуска вашей первой компании, укажите вместо «когда-нибудь» конкретную дату. Это случится через месяц, через шесть месяцев или через год? Расскажите всем своим близким о дне, когда вы откроете двери вашей новой компании. Потом, отсчитывая от этой даты, обдумайте все, что вам нужно сделать, вплоть до сегодняшнего дня, вплоть до настоящего момента, и начинайте действовать. СЕЙЧАС! Это может быть проведение телефонной линии, регистрация ООО или посещение семинара. Главное — начать действовать и уже не останавливаться.

Ах да, почти забыл. Скажите своему самому толстому, вонючему, волосатому, прыщавому другу, что используете его как стимул к достижению цели по запуску вашего первого дела. Пообещайте ему в случае

* В России аналогичный сервис представляет проект WikiMart.ru

провала разрешить всем друзьям сделать фотографии того, как вы целуете его голый зад, и разместить их по всему Интернету. Если это не заставит вас действовать, то я не знаю, что еще посоветовать.

Врожденное или приобретенное?

Меня очень забавляют эксперты, бесконечно дискутирующие о том, является ли предпринимательство врожденным или приобретенным качеством. Давайте постановим раз и навсегда: ОНО ВРОЖДЕННОЕ. Никто не может научить вас увлечься предпринимательством. Вы не можете выработать жгучее, неистощимое желание иметь свое дело. Никто не натренирует ваше отношение к нему, не сделает вас умнее. Все эти вещи природа или уже вложила в вас, или нет.

Желательно иметь в крови вирус предпринимательства, иначе приходится мучительно бороться даже за небольшой успех. Можно сколько угодно поливать землю, но дерево не вырастет, если в нее вначале не положить семя. Если же оно заложено природой, тогда приобретенные черты превратят его в нечто великое.

Одно важное замечание относительно врожденных вещей: они не всегда проявляются при рождении или даже в ранние годы жизни. Иногда природная тяга к предпринимательству прорывается, когда человеку уже исполнится двадцать. Другие не чувствуют ее до тех пор, пока не начнут получать пенсию. Я? Мне понадобились четыре кружки холодненького в местном баре. Независимо от того, когда жажда себя проявит, как только вы ее почувствуете, следуйте за ней. Это зов природы. Ответьте же на него.

А теперь за дело!

К большим победам ведут маленькие шаги. В конце каждой главы вы найдете три действия, которые сможете выполнить в течение получаса. Так что не ищите оправданий!

1. Чего вы хотите больше всего? Какие вещи поднимают вам настроение настолько, что, как вам кажется, вы счастливы были

бы заниматься ими каждый день? Напишите об этом как можно более подробно, обращая внимание на то, что вы *действительно* получаете. Иногда мы думаем, что хотим чего-то материального, хотя на самом деле стремимся снова и снова испытывать определенные чувства.

2. Составьте список всех оправданий, которые вы когда-либо находили для отказа от начала своего собственного дела. Если вы уже управляете компанией, запишите все примеры маленькой лжи, которую вы говорили себе, пытаясь перебить зов вашего сердца.
3. Разоблачите свои оправдания. Напишите, почему они не имеют смысла. Если вы действительно в хорошей форме, попробуйте на основе каждого оправдания сформулировать позитивное утверждение о своих способностях.