

КАК НАЙТИ ПОДХОДЯЩИХ НАСТАВНИКОВ И УЧИТЕЛЕЙ, СВЯЗАТЬСЯ С НУЖНЫМИ ЛЮДЬМИ И СОЗДАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ СЕТЬ ЗНАКОМСТВ

Кое-кто счел Эллиота Бисноу, двадцати одного года от роду, сумасшедшим или невероятно глупым, когда он звонил незнакомым людям и приглашал их поехать с ним на лыжный курорт в Юте за его счет, с оплатой всех расходов на перелет, проживание в гостинице, снаряжение и питание.

Но Эллиот не псих и не глупец.

В 2005 году Эллиот Бисноу, в то время студент третьего курса Висконсинского университета в Мэдисоне, случайно придумал оригинальный способ помочь небезразличному ему человеку. Его отец вел журнал, посвященный рынку недвижимости, *Bisnow.com*. Издание имело довольно много постоянных подписчиков, но не приносило прибыли. У Эллиота появилась идея относительно того, как помочь семейному бизнесу. Он понял, что можно продавать рекламное место в журнале, и немедленно с особенным рвением взялся за дело.

«Каждый день я просыпался у себя в общежитии в пять утра, иногда даже в половине пятого, и до шести часов проводил повторную рассылку бизнес-предложений. В университет я попал благодаря хорошим навыкам игры в теннис, так что должен был ежедневно тренироваться, поэтому время с шести до семи утра проводил на корте. Вечерами той осенью в Мэдисоне в сырую и слякотную погоду я спешил обратно в общежитие на своем мотороллере, чтобы вновь заняться

делом. С семи тридцати до десяти вечера я занимался поисками новых спонсоров и заключал с ними крупные сделки. Я не посетил почти ни одного занятия в первом семестре. Вместо этого сидел в своей комнате в общежитии и договаривался о заключении контрактов на 10 или 50 тысяч долларов. В комнате постоянно были включены несколько компьютеров, а под рукой всегда имелась пара телефонов. Как помешанный я искал новые способы делать деньги и пытался найти новых спонсоров.

Однажды, во время своего первого года обучения, Эллиот увидел, что из под двери комнаты старосты корпуса идет дым. Из любопытства он открыл дверь и увидел, что Энтони Адамс (староста) занимается лазерной вышивкой на футболках. Оказалось, он зарабатывает около тысячи долларов в месяц, продавая забавные футболки. Этого хватало на оплату обучения. Комната тоже досталась ему бесплатно, так как он взял на себя некоторые административные обязательства по содержанию корпуса.

Эллиот спросил его:

— Как тебе удастся иметь собственный бизнес?

Энтони ответил:

— Ну, я зарегистрировал компанию, завел банковский счет и просто продаю футболки.

Ответ Эллиота обескуражил.

— Не совсем понимаю. Разве не нужно работать на кого-то, чтобы делать все это? У тебя нет начальника?

Энтони объяснил ему, как стать предпринимателем.

— Погоди, значит, я могу зарабатывать деньги, не работая на другого человека? — спросил он у Энтони, и тот утвердительно кивнул.

— Ну ладно, а кем ты будешь работать после колледжа? — спросил Эллиот. В выражении лица Энтони явно читалось: «Да ты, должно быть, полный тупица».

Молодой ум Эллиота пришел в оцепенение при мысли о том, что можно зарабатывать деньги, не имея никакого начальства. Не долго думая, он решил, что тоже может открыть компанию по производству футболок. Остаток учебного года он посвятил реализации этой затеи, но потерпел сокрушительное поражение. На втором курсе Эллиот открыл консалтинговую фирму и стал предлагать всем магазинам в округе услуги студентов, методом мозгового штурма решающих все маркетинговые проблемы. Это предприятие тоже накрылось медным тазом. (В довершение всего он еще и попал в очень неловкую ситуацию: однажды, собираясь послать предложение о сотрудничестве

потенциальному клиенту, он случайно отправил вместе с письмом файл Excel, где содержались данные обо всей его рекламной активности, в частности о том, к кому в округе он уже обращался с подобным предложением.)

Эллиот отмечает: «Чтобы чему-нибудь научиться, нужно пробовать, пусть и наделаешь много ошибок в начале. Когда я открывал вторую компанию, у меня уже было определенное представление о том, как организовать бизнес. Мне все лучше и лучше удавалось находить новых клиентов. К третьей попытке — с отцовским журналом — у меня было уже два года опыта работы по поиску новых возможностей и продвижению бизнеса. Эти два невероятных года были настоящим курсом «молодого бойца», желающего освоить искусство ведения бизнеса. И вот, взявшись за новое дело, я имел и более рентабельный продукт и лучшее представление о том, что нужно делать.

Благодаря своему умению продавать и тяжелому труду (а также благодаря тому, что прогуливал занятия), Эллиот смог превратить журнал отца в прибыльное дело стоимостью, выражаемой семизначной цифрой. Он принял решение сделать перерыв в учебе (поскольку и так не посещал университет) и полностью сосредоточиться на бизнесе.

В определенный момент Эллиот был так перегружен работой, что ему срочно потребовался помощник. Он решил, что пора нанять первых сотрудников для своей компании, но, как это сделать, он не имел ни малейшего представления. Как нанять людей? Кого искать? И где?

Эллиот пришел к выводу, что наверняка многие другие молодые предприниматели сталкивались с подобной проблемой и решил поискать информацию об этом. Он обнаружил, что действительно не один такой. В ходе своих поисков Эллиот наткнулся на списки вроде составляемого BusinessWeek рейтинга «25 молодых предпринимателей в возрасте до 25 лет» и «30 молодых бизнесменов, кому еще нет тридцати» от Inc. «Эти парни стали моими новыми кумирами», — сказал мне Эллиот.

Используя навыки продаж, приобретенные за время попыток организовать бизнес (две из них ждал полный провал, а одна стала весьма успешной), он принялся обзванивать молодых бизнесменов из этих списков. Если ключом к успешной рекламе служит хороший продукт, то, можно сказать, Эллиот пытался продать этим людям наилучший из возможных продуктов за свою историю: «Приглашаю вас отправиться на лыжный курорт в Юте за мой счет вместе со мной и другими молодыми предпринимателями. Мы полетим в бизнес-классе, познакомимся и хорошо проведем время вместе, делись опытом

и знаниями». Если верить Эллиоту, то уговорить кого-то поехать бесплатно покататься на лыжах проще простого. Помимо этой поездки у большинства молодых бизнесменов не было опыта общения с другими лидерами их поколения, так что все они были очень заинтригованы.

В общей сложности на предложение откликнулись двадцать человек в первую поездку, которая состоялась в апреле 2008 года. В их числе были Джош Абрамсон и Рики ван Вин, соучредители CollegeHumor, Vimeo и BustedTees, а также бывший однокурсник Эллиота, Блейк Майкоски, основатель TOMS Shoes*, и Бен Лерер, один из основателей Thrillist. Средний возраст участников — 26 лет.

За пять недель до поездки на карточке Эллиота висел долг в 40 тысяч долларов, а ведь именно ею он должен был оплатить все расходы. Используя свою предпринимательскую смекалку, он снова удачно воспользовался своими навыками и связался со спонсорами, чтобы узнать, не готов ли кто-нибудь из них оплатить эту затею. В итоге он не потратил ни одного цента из своих сбережений.

Поездку ждал головокружительный успех.

«Никогда раньше нам не приходилось видеть так много талантливых молодых предпринимателей. В течение этих трех дней они отдохнули от своей обычной жизни и смогли познакомиться с множеством интересных людей, перенять опыт друг друга, завести новых друзей», — рассказывает Эллиот.

Поездка оказалась настолько удачной, что он решил повторить ее спустя полгода, на этот раз пригласив уже 60 человек. Естественно, Эллиот сумел переложить оплату поездки на плечи спонсоров. Во втором туре приняли участие Дастин Москович и Тони Шей из Zapros**.

Поездки жили своей жизнью и набирали обороты. Эллиот призвал на помощь нескольких друзей: Джереми Шварца (недоучившегося студента из музыкального колледжа Беркли), Брета Лива и Джефа Розенталя, и все эти собрания приняли форму мероприятия, известного сегодня как Summit Series, ежегодную встречу тщательно отобранных молодых предпринимателей, изобретателей и мыслителей. Forbes назвал его «Всемирным экономическим форумом для поколения Y». В New York Times написали: «Не подобрать точной аналогии

* Подробнее об этой компании можно прочитать в книге Майкоски Б. Оставь свой след. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. *Прим. ред.*

** Подробнее об особенностях бизнеса в этой компании можно прочитать в книгах: Шей Т. Доставляя счастье. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010; Мичелли Дж. Правила Zapros. Технологии выдающейся интернет-компания. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. *Прим. ред.*

для описания встреч, организованных господином Бисноу и его сотрудниками. Можно сказать, это нечто среднее между Международным экономическим форумом в Давосе, в котором принимают участие известные миллиардеры и главы государств, и шоу MTV The Real World»¹.

Поворотным пунктом в истории Summit Series стал 2009 год, когда отдел по связям с общественностью Белого дома захотел провести круглый стол с молодым поколением предпринимателей. Кто-то в этом учреждении слышал, что Summit — самая известная общественная организация для бизнесменов поколения Facebook. В итоге с Эллиотом связались и попросили его задействовать свою команду, чтобы организовать это мероприятие в Белом доме, что с успехом и было сделано. Бисноу в компании молодых и счастливых представителей бизнеса прибыл в средоточие мировой власти.

И вот, Эллиот сидит за одним столом с Биллом Клинтоном, Марком Кьюбаном и талантливыми людьми, не получившими высшего образования: Тэдом Тёрнером, Шоном Паркером, Расселом Симмонсом и сооснователем Twitter Эваном Уильямсом — все они принимали участие во встречах Summit Series. Если не считать одного из основателей Facebook Марка Цукерберга (который тоже бросил университет), Эллиот, пожалуй, может похвастаться лучшими связями на планете среди представителей своего поколения. Как указано в заметке Forbes о Summit Series, «Если вы знаете более масштабное и влиятельное мероприятие для поколения молодых гениев, сообщите нам»².

Эллиот оставил семейное периодическое издание в хороших руках и сейчас полностью сосредоточил силы на Summit Series. Для него это уже второй многомиллионный бизнес. Кроме того, он сумел собрать более двух миллионов долларов на благотворительность за время проведения этих собраний. (Кстати, Эллиот так и не вернулся в Висконсинский университет после своего «академического отпуска»).

Я встретился с ним и его коллегами в Майами, где они все вместе снимали дом; никому из них нет и тридцати. Восьмеро из них каждые несколько месяцев сообща решали, где им предстоит жить следующий период. Так они путешествуют по миру в поисках новых талантливых молодых людей и продолжают дистанционно управлять рабочими процессами в США при помощи телефона и ноутбука.

Я спросил Эллиота, чему, по его мнению, он обязан своим успехом. И он, не лукавя, ответил: «Своим успехом я полностью обязан людям,

которых встретил на своем пути, у них я всему научился. Это одно-значно. Автор книг по мотивации Джим Рон (кстати, он тоже оставил учебу в колледже) утверждает: «Вы своего рода среднее арифметическое из пяти человек, с которыми чаще всего общаетесь». В более широком смысле вы являетесь отражением тех двадцати пяти или тридцати человек, которые давали вам жизненные советы. Таким образом, главное — окружить себя теми, у кого есть чему поучиться.

«К несчастью, для большинства людей обучение в основном заканчивается колледжем. Они получают диплом и выходят в “реальный мир”. Для них конец учебы в колледже означает конец процесса обучения. Для меня вся жизнь — обучение. Я учусь постоянно, без перерывов. В буквальном смысле слова. Для большинства людей типична позиция в духе «Как только я получу диплом, перестану читать книги». Я читаю книги каждый день. Я ежедневно общаюсь с людьми и никогда не прекращаю поиск тех, у кого есть чему поучиться.

Прислушайтесь к совету от одного из самых успешных лидеров молодого поколения: если вы хотите достичь успеха, если хотите изменить мир, найдите одаренных людей, у которых можно многому научиться, и введите их в свое окружение.

Но как найти таких отличных учителей и наставников в реальной жизни, вне университетских стен?

«Отличная сеть знакомств — это нечто больше, чем организация, работающая по принципу “услуга за услугу”. Здесь действует принцип: “Я дам тебе все, что смогу, и если ты преуспеешь, буду очень рад за тебя. И если я твой друг, то ты возьмешь с собой наверх и меня”. Если все ваши знакомые только спрашивают друг друга, чем они могут вам помочь, то вы недалеко уйдете. Если вы искренне хотите помогать другим, давайте все, что можете — все вернется сторицей».

Возможно, некоторые циничные читатели думают: «Ну, ладно, Бисноу легко говорить. У него уже был бизнес стоимостью, выражаемой семизначной цифрой, и кредитная линия на десятки тысяч долларов, когда он решил собрать молодые таланты из мира бизнеса. Он мог позволить себе риск. У меня нет успешной компании, и уж точно я не могу рискнуть сорока тысячами в попытке провернуть такого рода маневр. Какое отношение все эти разговоры о том, что «нужно давать», имеют ко мне и моей ситуации?»

Отличный вопрос! Рад, что вы спросили!

■ КАК Я НАШЕЛ ДВУХ ЛУЧШИХ НАСТАВНИКОВ НА СВЕТЕ

Если вы только начинаете свой путь к успеху и хотите найти наставников, которые прошли дальше вас, подумайте, что вы лично, даже потенциально, можете дать этим влиятельным людям, с более широким кругом связей, чем у вас?

Позвольте мне рассказать, как я познакомился с двумя своими самыми главными учителями, Брайаном (с ним вы уже встречались во введении) и Ибеном Пэганом, одним из наиболее известных учителей маркетинга для настоящих предпринимателей (у него тоже нет университетского диплома).

Если бы нам нужно было предсказать, какое будущее ждет Ибена Пэгана, основываясь на его успеваемости в старших классах и в колледже (как это делают почти все учителя и родители), то прогнозы не были бы оптимистичными. Ибен рос в Орегоне в 1970–1980-х в бедном пригороде и считал посещение школы «пустой тратой времени». В лучшем случае его оценки были средними, а посещаемость — удовлетворительной. Большую часть отрочества он провел играя в составе христианской рок-группы. После первого семестра в колледже он и вовсе бросил учиться, чтобы отправиться в тур со своей группой.

«Я пробовал свои силы в музыке на протяжении пяти лет в составе разных групп. Впрочем, очень скоро понял, что добиться чего-нибудь тут очень сложно. У каждого начинающего артиста есть мечта, но осуществить ее совсем не просто. Я тоже хотел добиться успеха. Хотел вести образ жизни известного музыканта. За время жизни в Орегоне я не встречал ни одного успешного или богатого человека. И даже ни одного, кто был знаком с такими людьми.

Интуиция подсказывала мне, что богатых людей можно встретить в мире дорогой недвижимости. Поэтому я решил изучить рынок недвижимости и получить лицензию риелтора. Однако эта идея обернулась полным провалом. За первый год я заключил две сделки, притом это была самая дешевая недвижимость. В сумме я заработал несколько тысяч долларов. И мне приходилось подрабатывать разно-рабочим».

Не самое впечатляющее начало карьеры, не правда ли? Тем не менее, если бы вы ориентировались на успеваемость Ибена в школе, колледже и на первой работе для предсказания его будущего, то совершили бы серьезную ошибку. Попад в сферу торговли недвижимостью, он

отыскал свою нишу: научился развивать навыки продаж и маркетинга. А началось все с посещения семинара по продаже недвижимости, который проводил Джо Стампф.

«Я вдруг понял, что мне просто необходимо устроиться на работу к этому человеку и перенять его опыт. Но конкретных идей на счет того, как это сделать, не было. Вот он стоит, создатель крупной сети учебных центров по проведению семинаров по всей стране, а у меня едва хватает средств сводить концы с концами.

Тогда я начал обзванивать его команду по телемаркетингу. Эти парни вечно пытаются что-то продать, так что они с радостью поговорят с кем угодно. Я рассказал им, что мне очень понравился семинар, и мы очень мило поболтали.

Однажды в одном из интернет-магазинов я увидел кассеты с семинарами Тони Роббинса*, которые, я точно знал, очень понравились бы одному из тех ребят. Я купил их и отправил ему почтой. Такие дела...

И однажды получил несколько аудиозаписей Джо. Я позвонил и сказал: «Качество звука этих записей — не очень хорошее, я могу сделать намного лучше». У меня был кое-какой опыт в работе со звуком еще с тех времен, когда я выступал с группой. Оказалось, их специалист по звукомонтажу не очень усердствовал в работе, поэтому его решили уволить. Поговорив с менеджером компании, я получил вакантное место и проработал там три года, занимаясь аудио- и видеосеминарами. Мне и раньше доводилось это делать, поэтому моего опыта работы с аппаратурой было достаточно, чтобы справиться с новыми обязанностями.

Впоследствии это решение — устроиться работать на человека, добившегося большого успеха, — оказалось самым лучшим за всю мою карьеру. Так я соприкоснулся с миром маркетинга и продаж. Я открыл для себя многих великих мастеров маркетинга и продаж, в частности: Клода Хопкинса, Юджина Шварца, Джона Кейплза и Дэвида Огилви. Я прочитал все их книги от корки до корки. На меня также произвела очень большое впечатление книга Роберта Чалдини «Психология влияния»**.

Я стал применять знания, которые почерпнул из книг, в реальной жизни. Проводил консультации для риелторов по продвижению своих услуг на рынке. Мои клиенты преуспевали благодаря моим советам,

* Известный американский писатель, предприниматель, тренер по личностному росту и психолог. *Прим. ред.*

** Чалдини Р. Психология влияния. — СПб : Питер, 2012.

а я стал получать неплохой доход. И мог позволить себе работать всего одну неделю в месяц и жить при этом довольно комфортно.

Помимо консалтингового бизнеса, Ибен основал новую компанию для продвижения и продажи различных товаров и услуг (в основном электронных книг, карт членства в различных организациях, онлайн-тренингов и индивидуальных занятий) по оказанию помощи мужчинам и женщинам в создании более гармоничных отношений с противоположным полом. Ему удалось превратить это начинание в бизнес стоимостью 20 миллионов долларов (далее я расскажу о некоторых хитростях Ибена подробнее).

Очень многие люди начали просить его поделиться информацией о том, как он сумел быстро раскрутить бизнес, открыть новое направление и начать преподавать навыки инфомаркетинга начинающим предпринимателям. В мире интернет-маркетинга Ибен — живая легенда, многие считают его самым технически продвинутым среди современных маркетологов.

Его компания, Hot Topic Media, ежегодно приносит 30 миллионов долларов прибыли, в ней работает около 70 сотрудников по всему миру. Ибен основал ее самостоятельно и развивал на протяжении десятилетия, не прибегая к помощи инвесторов. Сегодня он мульти-миллионер, а своим успехом обязан только собственным усилиям. Он вполне может до конца жизни забыть о работе, если только пожелает. Но Ибен не горит желанием уйти в отставку и жить на собственном острове на Багамах — ему по душе развивать свой бизнес, и нередко он проводит на работе по 12 часов в сутки. Своим бизнесом он руководит с помощью MacBook либо из домашнего кабинета, из окна которого открывается величественный вид на Empire State Building, либо из любой другой точки земного шара, куда его заносит выступление на очередной конференции.

Впервые я услышал об Ибене Пэггане от приятеля, который присоединился к его программе дистанционного обучения. Товарищ дал мне послушать несколько аудиоуроков, посвященных прямым продажам. Спустя некоторое время, прослушав этот курс лекций, я стал зарабатывать больше, занимаясь написанием рекламных текстов в сфере прямых продаж для разных клиентов. Часто мне удавалось получить тысячу долларов всего за несколько часов работы. Клиенты были довольны и возвращались ко мне, а все благодаря тому, что техника создания сообщений, которой я научился у Ибена, отлично работала и приносила клиентам прибыль.

Я понял, что должен с ним встретиться. И когда мой друг сказал, что записался на семинар и я могу пойти вместе с ним (возможность привести одного друга входила в стоимость), я сразу же согласился. Разумеется, нелегко лично пообщаться с наставником, который стоит на сцене перед множеством людей, заплативших по несколько тысяч долларов, чтобы послушать, что он скажет, ведь все хотят получить толику его внимания, совет и помощь.

В целом семинар произвел на меня неизгладимое впечатление. Особенно запомнился один комментарий из зала. Кто-то из присутствующих спросил: «Как мне лично познакомиться с влиятельными наставниками, которые могли бы направить меня в бизнесе и в жизни?»

Ибен ответил: «Лидерство похоже на фонтан. Представьте себе, что лидеры — это вода, которая ближе всего к выходу из трубы. Эту воду толкает вода, находящаяся глубоко под землей. Если вы хотите настоящего успеха, найдите тех, кто стремится сделать что-то полезное для мира, и помогите им. Разыщите этих людей и помогите им достичь их целей. Если вы поможете им, они о вас не забудут».

Почти год спустя мы с Дженой посетили фестиваль Burning Man в Неваде*. Пошел слух, что Ибен тоже присутствует на этом мероприятии и собирается произнести речь. У нас с Дженой была подруга по имени Энни Лалла — она работала коучем по взаимоотношениям, но ее дело не процветало из-за того, что Энни упрямо отказывалась учиться маркетингу и продажам. Мы вынудили ее пойти с нами, хотя пришлось тащить Энни силой, и все ради того, чтобы она научилась чему-то новому, и ради Ибена, конечно.

Тогда я еще не знал, что только что привел к Ибену его будущую невесту. (Правда, неплохой способ «подтолкнуть воду»!?) В тот момент мы просто стояли рядом с ним, после того как он окончил свою речь, обменивались рукопожатиями и задавали вопросы по теме его выступления. Но для Ибена и Энни эта встреча со временем переросла в нечто большее...

По возвращении с фестиваля я наткнулся на пост в блоге Ибена, в нем говорилось, что он намерен провести небольшое собрание в Оджай совместно со специалистом по взаимоотношениям Дэвидом Дейдой. Именно от Дэвида я узнал так много о том, как наладить отношения с Дженой. Вскочив из-за рабочего стола, я побежал

* Burning Man — арт-фестиваль, который проходит ежегодно посреди пустыни в штате Невада. *Прим. ред.*

в спальню, разбудил Джену и заорал: «Ибен проводит закрытую встречу совместно с Дэвидом Дейдой в этом месяце! Встреча состоится в Калифорнии, и участие стоит 2 500 долларов. Мы едем!» Джена пробормотала что-то невнятное о том, что стоит обсудить это утром, и снова заснула. Я позвонил Энни и рассказал ей об этой прекрасной возможности. Она призналась, что просто с ума сходит по Ибену с тех пор, как познакомилась с ним на Burning Man (надо признать, он весьма эффектный малый), но дальше рукопожатия у них дело не дошло. Разумеется, она сразу же согласилась.

Джена ставила под вопрос резонность таких больших трат на это мероприятие. Но я сказал: «Знакомство с толковым наставником способно навсегда изменить твою жизнь. Разве игра не стоит свеч?»

Она сдалась под напором моего энтузиазма и согласилась поехать вместе со мной. И мы втроем отправились в Оджай. Я знал, что у меня нет никаких шансов лично пообщаться с Ибеном, пока он стоит на сцене перед аудиторией из двухсот человек. Но целый уик-энд занятий, посвященных личностному росту, в составе примерно тридцати человек, где Ибен будет одним из слушателей наравне с нами, — это совсем другое дело.

Во время семинара Ибен заметил, насколько прочной и зрелой была моя связь с Дженой, и начал расспрашивать меня о наших отношениях. Лучшего развития событий сложно и представить. Я понял, что это и был мой шанс «подтолкнуть воду в фонтане». Ошеломленный тем, что он просил совета у меня, я стал вываливать все, что знал. Позднее он пригласил меня, Джену и Энни, чтобы в спокойной обстановке еще больше узнать о наших отношениях.

Теперь он не просто наш с Дженой хороший друг, но и отличный наставник в делах. У него я научился большему, чем за все шестнадцать лет формального образования.

Ну, а что касается Ибена и Энни, это уже совсем другая история. Достаточно сказать, что он переехал из Лос-Анджелеса в Нью-Йорк, чтобы жить вместе с ней, и сейчас они обручены.

Если история о том, как я познакомился с отличным наставником, который бесплатно научил меня большему, чем все университетские профессора за десятки тысяч долларов, кажется вам слишком длинной и сложной, то лишь оттого, что в жизни почти всегда получается именно так. Эллиот нашел себе учителей, пригласив молодых лидеров на лыжный курорт. Мне это удалось посредством общения на фестивале Burning Man и посещения семинара по взаимоотношениям.

Пусть это не самые короткие пути, но один хороший наставник вполне может изменить направление всей вашей жизни. А ради этого стоит постараться.

А вот история о том, как я встретил еще одного отличного учителя — Брайана Франклина (которого представил вам еще во введении).

От друзей моих друзей мне постоянно приходилось слышать о некоем Брайане. Говорили, что он, наверное, самый успешный коуч для управленцев в стране. Хотя ему только тридцать восемь, он зарабатывает по миллиону долларов в год на протяжении последних десяти лет, обучая и давая рекомендации по вопросам лидерства и продаж топ-менеджерам в таких крупных компаниях Кремниевой долины, как Google, Apple, LinkedIn и Cisco. Брайан разработал программу годовичных курсов по развитию лидерства, а также обучению навыкам маркетинга и продаж. Стоимость такого обучения составляла 18 тысяч долларов, и один из клиентов Джены посещал эти курсы. По ее словам, изменения в успешности его бизнеса были весьма наглядны.

Когда я первый раз об этом услышал, мне это все показалось нелепым. Ну, в самом деле, парень тридцати восьми лет получает миллионы баксов, рассказывая управляющим огромными корпорациями — многим из них, кстати, уже за пятьдесят, — как правильно продавать и вести за собой других? И начал строить свою карьеру задолго до того, как ему исполнилось тридцать? Да что, черт возьми, он вообще может им рассказать о мире продаж и лидерства, чего они сами еще не знают? И люди платят восемнадцать штук за годовичные курсы? Тем не менее я был заинтригован.

Как-то раз Джена встретила с ним, и, когда Брайан узнал, что она из Нью-Йорка, то сообщил, что хотел бы и там открыть свой филиал. Я знал о нем только то, что уже сказал, но хотел получить больше информации. Связавшись с Брайаном, я сказал: «У меня много знакомых в Нью-Йорке, возможно, я мог бы организовать для вас встречу с небольшой группой людей, заинтересованных в ваших услугах». Брайан ответил, что будет в Нью-Йорке через пару месяцев и с радостью воспользуется моим предложением.

Джена и я рассказали об этом своим знакомым. В основном наши приглашения звучали примерно так: «Мы толком не знаем, что это за чудак, но слышали о нем много хорошего. Приглашаем прийти к нам на бесплатную лекцию Брайана и самим оценить его». Немало людей откликнулось на наше предложение, некоторые даже привели с собой друзей. В итоге нам удалось собрать около 75 человек, которые

и составили аудиторию на лекции под названием «Как перевести ваш бизнес на следующий уровень».

После этой очень ценной лекции (вы многое узнаете об идеях и концепции Брайана далее из этой книги) я убедился, что хотел бы многому научиться у этого человека. Мы с Дженой организовали для Брайана еще три лекции на протяжении следующих нескольких месяцев. После этого он открыл в Нью-Йорке филиал своих годовичных курсов по лидерству, продажам и маркетингу, а я и Джена с радостью на них записались.

Мы принимали у себя Брайана и его невесту Дженнифер каждый раз, когда они приезжали в город. И как могли способствовали его продвижению, помогали ему найти партнеров и клиентов. (Например, я представил его Ибену, и с тех пор они стали хорошими друзьями. Брайан даже выступал на одном из занятий Ибена.) Мы с Дженой всегда размышляли, чем еще мы можем ему помочь? Что еще можем сделать для его успеха? Как мы можем поспособствовать достижению его целей?

(Некоторое время мы даже помогали Брайану оптимизировать его рацион! У него была привычка питаться нездоровой пищей, что было заметно по брюшке, которое он демонстрировал в каждый из своих приездов. Мы докучали ему замечаниями типа «Ты так много говоришь о личностном росте, но в этом вопросе не особо преуспеваешь! Пора взять себя в руки!» И наконец он прислушался.) Мы считали, что, удостоившись десяти минут, чтобы иметь возможность впитывать идеи гениального предприимчивого ума, не напрасно приложили усилия. Брайан стал одним из самых значимых учителей для нас, как в бизнесе, так и в жизни, а также хорошим другом. Я глубоко признателен за то влияние, которое Брайан и Ибен, двое недоучившихся студентов, оказали на мою жизнь. Оно ощущается в каждой странице этой книги.

■ ИНВЕСТИЦИИ В СЕТЬ ЗНАКОМСТВ

Итак, если вы хотите привлечь на свою сторону хороших учителей и наставников, сделать это можно только отдавая. Давать. Давать. Поддерживать их. Найти способ помочь им. Будьте той водой, которая толкает их к вершине фонтана. Будьте изобретательны, придумайте такой способ оказать им поддержку, чтобы им снесло крышу.

И хотя можно *надеяться*, что получишь что-то взамен, делать это нужно, отказавшись от *ожидания* ответной помощи. Вы должны полностью сосредоточиться на том, что даете, а не на том, что можете получить. Просто радуйтесь возможности помочь тому, кто стремится сделать наш мир лучше. Весьма вероятно, что за это вас ждет награда (судя по моему опыту, обычно так и бывает). Но нельзя сосредоточивать на этом свое внимание, иначе ничего не выйдет. Думайте о том, чем вы можете помочь.

В рассказе о том, как я познакомился с моими учителями (Ибеном и Брайаном), я акцентировал внимание на том, что я сам смог им дать, то есть на историях о том, как создавать «капитал связей» — так я это называю.

В широком смысле капитал — это то, что генерирует стоимость и что само по себе не истощается в процессе создания этой стоимости. В капиталистическом обществе тот, чей капитал больше, считается богатым человеком и имеет больше возможностей стать еще богаче.

Некоторые люди приумножают свой финансовый капитал — наличные сбережения, акции и облигации — а также реальный капитал, например недвижимость. Однако многие из тех, у кого я брал интервью для книги, тратят свое время, силы и деньги на развитие и поддержание «капитала связей». Капитал связей помогает расширить круг полезных знакомств (ваше племя, как сказал бы Сет Годин) и при этом не истощается сам. Двумя самыми значительными составляющими капитала связей являются: во-первых, уже налаженные связи, и во-вторых, способность давать полезные советы.

Что касается уже налаженных связей, то я, например, познакомил Ибена и Энни, которая, как оказалось, стала одним из самых важных людей на его жизненном пути. Мне бы не удалось этого сделать, если бы я не был знаком с Энни. Благодаря счастливому случаю у меня установилась более прочная связь с Ибеном. Затем я познакомил Брайана и Ибена, что стало возможным потому, что Ибен уже был в числе моих знакомых. И как следствие, Брайан тоже пополнил этот список.

Таким же образом богатые богатеют, а деньги делают деньги. Что не требует доказательств. Чем шире сеть знакомств, тем больше она будет разрастаться. Чем больше у вас связей сейчас, тем больше станет со временем. Причина проста: чем больше людей вы знаете, тем с большим количеством людей они смогут вас познакомить и тем больше вы встретите людей, которые станут членами вашей сети. Несметное число людей хочет познакомиться с Эллиотом Бисноу, потому что его капитал связей насчитывает невероятно много влиятельных людей.

Подобно тому, как нарастает снежный ком, как только вы создадите достаточно широкую сеть знакомств, то сможете наблюдать ее быстрый и существенный прирост. Не могу назвать ни один другой актив, который рос бы так же быстро. И все потому, что он состоит из людей и их связей. А люди, в отличие от валюты, ценных бумаг, слитков золота, земельных участков и станков, общаются друг с другом и делятся тем, что им небезразлично. Эллиот Бисноу организовал свою первую поездку на лыжный курорт всего за два года до того, как я написал эти строки. А сейчас он в авангарде самой крупной сети бизнесменов на планете. «Бисноу настолько быстро вошел в ряды современной технической элиты, что и сам с трудом в это верит», — гласит заметка о нем в *Washington Post*, написанная в начале 2010 года, полтора года спустя после памятной первой поездки. «Никто не считал меня крутым до событий прошлого года, — цитируются в этой статье слова самого Эллиота. — Я не пользовался особым авторитетом среди одноклассников... Не общался с заводилами и даже не сидел с ними за одним столом. То же самое можно сказать и о моих студенческих годах»⁴.

Иметь возможность знакомить друг с другом нужных людей — это уже огромный актив, который в свою очередь увеличивает число ваших знакомых и дает новые возможности познакомиться людей друг с другом. Бросьте с горы один камень, и вы увидите, как быстро образуется мощный поток.

Но как создать лавину, если в руке нет даже снежинки? Как использовать сеть для создания более широкой сети, если ее нет вовсе? К этому очень важному вопросу мы вернемся позже в этой главе, а пока рассмотрим второй компонент капитала связей.

■ СОВЕТ МНОГОФУНКЦИОНАЛЕН, КАК ШВЕЙЦАРСКИЙ НОЖ

Второй важный компонент капитала связей — это ваша способность давать ценные и уместные советы.

Давать советы? Людям, более успешным и влиятельным, чем вы сами? Именно так. Ибен утверждает, что большинство людей проводит свое время в размышлении над тремя вопросами: деньги, взаимоотношения и здоровье. Судя по моему личному опыту, мало кто может похвастаться тем, что у него все в порядке во всех трех сферах жизни, во всяком случае, многие явно хотели бы что-то улучшить.

При общении с человеком, которого общество считает более успешным, чем вы, речь, вероятно, пойдет об успехе в отдельной области (бизнес, маркетинг, продажи, известность и что-нибудь другое).

Как правило, у любого, кто по социальным меркам успешнее вас, есть проблемы на других фронтах, а у вас может быть гораздо больше опыта и знаний в этом. В конце концов, мы всего лишь люди, а у людей бывают проблемы.

Предлагаю вашему вниманию два вопроса. Если правильно задать их на вечеринке, собрании и конференции, круг ваших знакомых начнет быстро расширяться.

1. Что в данный момент представляется вам наиболее захватывающим в вашем бизнесе (жизни)?
2. С чем вы сейчас испытываете наибольшие трудности в жизни (деле)?

В неформальной обстановке, на коктейльной вечеринке или званом обеде, лучше задавать вопросы о жизни, в деловой обстановке, на конференции или собрании, например, — о бизнесе. Не стоит начинать общение с упомянутых вопросов. Вначале следует создать нормальную атмосферу для диалога. Уместно задав эти вопросы в беседе, а затем искренне попытавшись помочь собеседнику в достижении его целей или преодолении трудностей, вы будете удивлены, к каким далеко идущим последствиям для вашей сети знакомств это приведет.

Часто люди, у которых я бы хотел чему-то поучиться, испытывают трудности именно в том, в чем я могу им помочь своими ресурсами, связями и ценными советами. Независимо от того, что именно их беспокоит, я внимательно, с сопереживанием, слушаю их. И если знаю что-то или кого-то, кто мог бы им пригодиться, то незамедлительно советую это. Я постоянно думаю, как бы помочь тем, с кем я общаюсь, как оказать им значительную и весомую помощь. Возможно, у них есть проблемы со здоровьем, или сложности во взаимоотношениях, или нелады в том аспекте бизнеса, о котором я имею лучшее представление. Я советую им книги, курсы, сайты, которые помогли мне при решении подобных проблем, в надежде, что они помогут и им. Частенько я отправляю им книгу, упомянутую мной в разговоре, со своими примечаниями. И разумеется, знакомлю с людьми, если те могут помочь в решении конкретной проблемы. (Читай выше об уже налаженных связях.)

Порой даже простым вниманием и несколькими советами, основанными на здравом смысле, вы окажете неоценимую помощь своему визави. Вы же не думаете, что у богатых и влиятельных людей нет проблем в жизни?

Ибену, например, я дал пару ценных советов по организации личной жизни, а также познакомил его с Брайаном, с которым они стали близкими друзьями. Когда было непонятно, сладится ли у Ибена с Энни, Брайан поговорил с Ибеном по душам и объяснил, почему Энни идеально ему подходит и как много тот бы потерял, расставшись с ней. (Кстати, это тоже моя заслуга, ведь Брайан и Энни познакомились с моей помощью. Понимаете теперь, как это работает?)

Хотя Брайан и считается, по общепринятым стандартам, гораздо более успешным, чем я, именно я дал ему пару ценных советов по поводу организации правильного питания и поддержанию здоровья, так как об этом знаю гораздо больше, благодаря своему опыту и самообразованию.

Более того, я не сидел смирно, дожидаясь, пока он попросит помощи. Как только мы стали достаточно близки, я сам указал ему на серьезные упущения в его отношении к здоровью и питанию — этим вещам он не уделял должного внимания.

Одна из самых полезных вещей, которые вы можете кому-то дать, — это предупредительный сигнал. К моему удивлению, вместо того чтобы отказываться, игнорировать и пренебрегать моими рекомендациями, Брайан выслушал меня и попробовал применить мои советы. В результате я стал не просто симпатичным ему человеком, а тем, кого он ценит и кому доверяет.

Все советы нужно давать с самыми лучшими намерениями, ненавязчиво и без намека на ожидание ответной услуги. Как правило, сразу это сделать невозможно. Для начала нужно войти в доверие и быть очень тактичным.

Учтя все эти предостережения, вы привлечете внимание человека к тем проблемам, которые ему самому не видны, или просто дадите ценный совет, чтобы помочь ему справиться с определенными трудностями или приблизить к достижению цели, за что впоследствии он будет вам вечно признателен.

Я, например, умудрился дать Брайану один совет по маркетингу. Как человек, чей доход составляет лишь малую толику дохода Брайана, ищущий его помощи в организации бизнеса, мог дать ему подобный совет?

Очень просто. Хотя Брайан, бесспорно, мастер в деле продаж и вирусного маркетинга (именно на этих методах он строил свои учебные программы), он не очень хорошо разбирается в прямом маркетинге. Я немного натаскал его в этой области и даже составил для него несколько шаблонов.

Далее предлагаю несколько тем, с помощью которых вы можете попытаться дать ценный совет, чтобы оказать огромную услугу людям более влиятельным и успешным, чем вы. Вы удивитесь тому, насколько ваши потенциальные наставники открыты советам и помощи. Если вы поможете им, то они могут помочь вам. Эти темы расширяют «тройку» Ибена: деньги, взаимоотношения и здоровье.

■ Маркетинг и продажи

Я считаю, что те люди, которые построили свой бизнес на маркетинге, почти ничего не смыслят в продажах. А те, кто своим успехом обязан продажам, не знают толком маркетинга. Научившись и тому, и другому — что стоит сделать для того, чтобы добиться успеха в жизни (подробнее об этом в главах 3 и 4), вы сможете дать полезную подсказку довольно широкому кругу людей, в чем я убедился на примере с Брайаном. В частности, я бы советовал освоить копирайтинг и метод прямых продаж, то есть то, чему учит Ибен. Метод прямых продаж направлен на создание прибыли в настоящий момент, в отличие, скажем, от бренд-маркетинга, на который тратится много денег ради прибыли в отдаленном будущем. Если вы сможете научить людей получать прибыль прямо сейчас, то уже никогда не будете серой массой; кто-нибудь всегда пожелает получить у вас ценный совет.

Несколько месяцев обучения методу прямых продаж у Ибена или других наставников (со многими из них мы познакомимся в главе, посвященной навыку успеха № 3) и год применения этих навыков на практике позволили мне уйти далеко вперед, мне даже приходилось консультировать крупные корпорации относительно метода прямых продаж, и сейчас я знаю об этом больше, чем 99 процентов людей в бизнесе. Вообще-то, я говорю это не для того, чтобы похвастаться, а хочу показать, насколько невысока планка. Хотя для большинства предпринимателей это своего рода «мертвая зона», так как они полностью «пропитаны» идеями брендинга. Изучив те источники, которые я посоветую в следующей главе, вы тоже станете более осведомленным в этом вопросе, чем 99 процентов предпринимателей. Меня поражает, что так много преуспевающих людей полностью игнорируют этот аспект своего бизнеса.

Однажды я побывал на вечеринке, где имел возможность лично познакомиться с известной писательницей Эрикой Джонг. Я спросил ее, что ее сейчас больше всего волнует, и она ответила, что с нетерпением ждет следующего года, когда сможет представить свою антологию. После того как она рассказала мне об этом, я сразу понял, что вся маркетинговая стратегия, созданная ее крупным издательством, только выиграет от умелого введения нескольких дополнительных приемов прямых продаж. Я дал ей пару советов о том, как повысить продажи после выхода книги. Спустя несколько минут она взяла ручку и записала на бумажке свои контактные данные со словами: «Нам непременно нужно еще поговорить». Сейчас мы с Эрикой в дружеских отношениях. Я имел честь оказать ей помощь в построении маркетинговой кампании для ее книги, а она в свою очередь дала мне множество очень ценных советов по написанию книг. Вероятно, мне не удалось бы установить с Эрикой такие теплые отношения, если бы не капитал связей в виде ценного совета, данного ей на той вечеринке по важному для нее вопросу.

Но это не конец истории. Эрика пригласила меня на одну из своих вечеринок и познакомила со своим пиар-агентом Сэнди Мендельсон. И Сэнди я тоже смог подать несколько идей по маркетингу в социальных медиа — изучению этого предмета я уделил немало времени. Она пригласила меня к себе в офис, чтобы продолжить обсуждение, и с тех пор мы тесно сотрудничаем. Сэнди в свою очередь сыграла немаловажную роль в моем знакомстве с литературным агентом Эстер Ньюберг, благодаря чему стал возможным выход этой книги, так как Эстер связала меня с Portfolio. А началось все с того, что на вечеринке я дал пару советов по маркетингу.

Для меня все это уже стало обычным делом, и друзья часто подтрунивают надо мной по этому поводу. Каждый раз, встречая нового человека, я узнаю, чем он занимается, и даю ему парочку советов по маркетингу. Пусть это и дешевый трюк, но, черт подери, он работает! И во всех случаях мой совет приносит пользу собеседнику. Если вы думаете, что не знаете о маркетинге столько же, сколько я, вспомните, что я посещал курсы Ибена всего за несколько месяцев до того, как начать применять новые знания в реальной жизни. Не пытайтесь возразить мне, будто у вас нет нескольких месяцев для того, чтобы получить такое существенное преимущество. Или скорее верните книгу продавцу, вернитесь на свой диван и включите телик. Ну в самом деле!

■ Поддержание оптимального веса и правильный рацион

Многие люди, добившиеся успеха в мире бизнеса и финансов, немного одержимы, и большинство из них игнорируют свое здоровье. Очень часто они добиваются успеха во многом именно ценой пренебрежения им. Если в течение жизни вы путем самообразования смогли преодолеть свои хронические недуги или поддерживаете оптимальный вес или просто много читали о правильном питании, фитнесе, здоровом образе жизни, то, вполне вероятно, знаете об этих вещах больше, чем успешные бизнесмены, особенно если помимо теории у вас есть и опыт их практического применения. Как и в целом с советами, необходимо быть очень тактичным, затрагивая такие темы. Когда беседа идет в нужном направлении, то в ответ на свой вопрос, вы можете услышать, что люди испытывают затруднения именно в этой сфере. И ваш совет окажет огромную помощь, гораздо более существенную, чем вы себе представляете. Мне удалось помочь Брайану перейти от бездумного поедания вредной пищи к сбалансированному питанию. Вследствие того что я оказал ему большую услугу, он присоединился к моему «племени».

■ Духовность, цель и смысл

Если вы потратили много времени на размышления философского и экзистенциального характера и, обретя мудрость, пришли к определенному пониманию мира, то ваши познания в этой области могут оказать огромную помощь богатым и влиятельным людям. Наверняка вы не раз слышали истории о людях, наживших впечатляющих размеров состояние, но страдающих от пустоты в душе. Я бы даже сказал, что это закономерность, а не исключение, когда речь идет о материальном богатстве.

Наше общество широко проповедует стремление к обогащению. (Я ничего не имею против богатства, нажитого честным путем, и сам много тружусь ради улучшения своего материального положения.) Однако большинство людей без опыта не осознают, что, сверх удовлетворения определенных минимальных желаний, последующее обогащение не дает никакого ощущения полноты жизни.

Например, я пришел к выводу, что практически все без исключения богатые, успешные, знаменитые и влиятельные люди страдают от невозможности найти ответ на экзистенциальные вопросы и ищут смысл, высокие цели, желая обогатить свой внутренний мир. Порой

их просто завораживает даже то, что собеседник может рассуждать на такие темы. Влиятельные наставники даже чаще страдают от такого рода душевных мук, чем менее обеспеченные люди. И это несложно понять. Многие люди из менее обеспеченных социальных групп либо в отчаянии пытаются заполучить богатство и на этом пути отбрасывают любые сомнения и философские вопросы, стремясь как можно быстрее оказаться наверху, либо уже нашли удовлетворительные ответы на эти вопросы, пришли к внутренней гармонии и больше не страдают от душевной пустоты. Они просто живут, служа своим целям и идеалам, или просто с благодарностью наслаждаются жизнью.

Если успешный человек еще не попал в замкнутый круг непрерывного приумножения богатства, скорее всего, философские вопросы будут его волновать. Добравшись до вершины, успешные люди осознают, что погоня за успехом — просто глупый фарс, который не приносит никакого длительного удовлетворения, как казалось раньше. С этого момента их начинают глотать изнутри вопросы о смысле жизни.

Конечно, некоторые люди богаты и развиты духовно, гармоничны внутри, они используют все свои ресурсы во имя более высоких целей, затем чтобы изменить мир. Это лучшие люди, с которыми вас может свести жизнь, именно они определяют будущее нашего мира. Старайтесь любой ценой пригодиться им. Но некоторые чувствуют себя потерянными и несчастными, отчаявшись стать счастливыми. Если вы достигли определенной умиротворенности и много размышляли над высокими материями, занимаясь духовным ростом, то можете оказать неоценимую услугу, поделившись своим духовным опытом и мыслями с теми, у кого хотели бы поучиться бизнесу. Часто даже простая беседа по душам с искренним обсуждением извечных вопросов способна подарить вам нового друга на всю жизнь.

■ Хобби и увлечения

Завязать отношения с богатыми и влиятельными людьми можно и с помощью общего хобби или пристрастия. Таким образом уже не одно столетие существуют гольф-клубы. Но так как меня лично гольф не интересует, больше не скажу о нем ни слова. Зато могу с уверенностью заявить, что, имея в запасе несколько забавных и доступных для обсуждения увлечений, вы умножите свои шансы привнести нечто новое в жизнь великих людей, которые встретятся на вашем пути.

Я, например, без ума от кубинской музыки и сальсы. Со своей будущей женой я познакомился, когда проводил мастер-класс по сальсе на фестивале Burning Man, что, несомненно, позволило мне создать одни из самых значимых отношений в моей жизни. И случилось это благодаря тому, что я увлекаюсь латиноамериканскими танцами.

Мой друг, Хитч Мак-Дермид, один из лучших учителей акро-йоги — в этой разновидности йоги один человек («основание») лежит на полу, лицом вверх и поддерживает своего партнера («парящего»), вместе они показывают комбинации красивых и сложных для освоения поз с помощью лишь вытянутых конечностей. Если вы встретите Хитча на вечеринке, то можете неожиданно обнаружить, что парите над землей, балансируя на его руках и ногах — правда, сложно придумать более экстравагантный способ заводить новые знакомства? На одной такой вечеринке Хитч познакомился с широкоизвестной в мире электронной музыки группой Thievery Corporation, после чего стал заниматься с ее участниками акройогой в перерывах между их выходами на сцену.

Если вы хорошо разбираетесь в винтажных винах, изысканной кухне, текиле, танго, путешествиях по Латинской Америке и Юго-Восточной Азии, практике буддийской медитации и философии, массаже, управлении бумажными змеями, рекламе в социальных медиа или современном искусстве или в других интересных, необычных и экстравагантных предметах, то, весьма вероятно, рассказав о своем увлечении, вы завяжете новые знакомства. Конечно, подойдут и более классические хобби типа путешествий, футбола, бейсбола и других подобных. Правда, у людей как правило уже есть мнение по таким вопросам, и они либо интересуются этим предметом, либо нет. В таком случае будет довольно сложно произвести впечатление на человека — разве что вы действительно знаете о футболе что-то такое, что неизвестно остальным.

■ Взаимоотношения

В большинстве известных мне случаев невозможно наблюдать положительную корреляцию между успехом в деловой жизни и счастливыми отношениями. Один мой друг, член одного клуба богатых и успешных людей, сказал мне, что на двадцатой встрече его участников почти все они, в основном мужчины, состоявшие в браке в момент создания клуба, были разведены.

Причины понятны. Многие люди, добившиеся успеха в бизнесе, пожертвовали ради этого отношениями. Они уделяли все свое внимание делам, забывая о близких. Кроме того, очень часто успешные люди, одержимы контролем над своей жизнью, они испытывают невыразимый ужас при одной только мысли о том, что лишатся его и станут уязвимыми, если вступят в доверительные и сердечные отношения с другим человеком. Иными словами, многие преуспевающие люди слишком боятся открывать свой внутренний мир перед другими и не знают, как это сделать, даже если вдруг решатся.

Если в силу самообразования или богатого личного опыта вы освоили это искусство и научились правильно взаимодействовать, испытывая любовь, или просто научились преодолевать подъемы и спады в личной жизни, то вы могли бы помочь вашим потенциальным наставниками улучшить их собственные отношения, достичь более глубокого уровня эмоциональной открытости и наполнить жизнь этим прекрасным чувством. Если вы сможете это сделать, то преподнесете человеку один из лучших подарков, какие только возможны.

В общем, необходимо стать доверенным советником тех, с кем вы хотели бы наладить связь. Быть доверенным лицом успешного человека — это самый простой способ стать успешным самому. Вам обязательно нужно прочитать книгу Дэвида Майстера, Чарльза Грина и Роберта Галфорда «Советник, которому доверяют»^{*}.

Еще одним хорошим источником информации о том, как правильно применить все эти знания в эпоху цифровой реальности и социальных медиа, могут послужить советы Дэвида Сайтмена Гарленда. В своей статье «От Тома Ферриса до Сета Година: как брать интервью и заводить знакомство с самыми влиятельными людьми в мире» он уделяет особое внимание тому, с чем согласятся все: если вы придумали оригинальный способ помочь человеку, с которым хотели бы завязать отношения, «не просите ничего взамен... иначе вы только на 98 процентов снизите эффективность вашего общения»⁵. Затем Дэвид предлагает схему, с помощью которой можно придумать оригинальный способ помочь сетевой знаменитости.

Заметьте: эти знания даются бесплатно и доступны для всех в сети, как и множество других ценных бесплатных ресурсов, с некоторыми из них я познакомлю вас далее в этой книге. Понимаете теперь, почему все больше людей начинают всерьез сомневаться в необходимости

^{*} Майстер Д., Грин Ч., Галфорд Р. Советник, которому доверяют. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.

платить 100 тысяч долларов — часто их приходится возвращать на протяжении нескольких десятилетий — за обучение в колледже?

Ваши знания в любой сфере — весьма желательный и ликвидный актив, и он потенциально обменивается на знания любого другого плана. Поскольку мало кто может похвастаться действительно гармоничным развитием, широкие познания в сфере маркетинга, продаж, здоровья и питания, духовности, философии или интересных хобби гарантированно пригодятся вашему собеседнику. Эти знания подобны швейцарскому ножу, готовому прийти на помощь практически в любой ситуации.

И по мере того, как будете помогать другим, вы будете привлекать в свою жизнь великих наставников, и с их помощью приобретете необходимые вам знания. Закон притяжения работает только так. По мнению мультимиллионера Рассела Симмонса, добившегося всего собственными силами, «чем бескорыстнее вы помогаете людям, тем больше они заинтересованы в вашем обществе. Вы становитесь своего рода магнитом».

■ КАК СТАТЬ ДАРИТЕЛЕМ МИРОВОГО УРОВНЯ

Покинув стены учебного заведения и начиная свой путь в жизни, молодые люди часто пытаются приобрести влиятельных и мудрых наставников, в ходе чего самостоятельно приходят к пониманию принципа дарения. Не имея за душой ничего, что можно было бы поднести в дар сильному мира сего, они дают все, что у них есть: время, усилия — иногда практически отдаваясь в рабство в надежде на отдачу в отдаленном будущем.

Если так продолжается лишь некоторое время, то ничего страшного. История полна примеров того, как молодые и талантливые люди, которым предстояло добиться мирового признания, становились помощниками известных мастеров и работали не покладая рук, исполняя их прихоти в обмен на ценные советы и связи, а затем сами добились невероятного успеха. Бенджамин Франклин бросил школу еще в младших классах, он начинал свою головокружительную карьеру писателя (помимо всего прочего, он автор одной из самых продаваемых автобиографий), с двенадцати лет работая подмастерьем в печатном цехе своего брата. (И хотя такой формы труда как подмастерье больше не существует, интернатура во многом продолжает эту традицию).

Итак, если вы начинаете свой путь с тяжелой и неблагодарной работы в надежде получить наставления, вначале удостоверьтесь, что сможете преобразовать полученные уроки в капитал связей.

Пока я проводил время с Эллиотом, он познакомил меня с тремя потенциальными кандидатами на интервью для книги, включая известного дизайнера-самоучку Марка Эко. В течение следующих суток я уже договорился о времени проведения интервью с Марком, одним из наиболее влиятельных людей в мире моды. Мне бы ни за что не удалось сделать это так быстро (если бы вообще удалось) без помощи Эллиота, который представил нас друг другу.

Ему это стоило нескольких минут времени, а мне очень помогло в написании книги. Потратив всего пару минут, он на всю жизнь получил преданного поклонника в моем лице. Смог бы он снискать столько же одобрения, расположения и желания отблагодарить его с моей стороны, если бы, скажем, подрядился приносить мне кофе, составлять рабочий график и ксерокопировать документы? Смешно даже представить, чтобы Эллиот Бисноу, один из самых богатых людей своего поколения, подносил кому-то кофе или составлял расписание.

Однако именно этим занимается множество молодых людей, работая на своих первых должностях в корпоративном мире, а ведь многие из них имеют диплом о высшем образовании. Только сравните, как мало способны сделать для других молодые люди в течение целого рабочего дня в офисе (учтите также чувство бессмысленности, пустоты и горечи, возникающие от такого времяпрепровождения) и тем грандиозным эффектом, которое Эллиот произвел на жизнь другого человека всего за две минуты, и вы поймете истинную ценность капитала связей.

Приумножая свой капитал связей, вы перестанете тратить много времени на то, чтобы внести нечто ценное в жизнь другого человека. Разумеется, потребуется некоторое время на то, чтобы совершать такого рода чудеса — Эллиоту, например, понадобилось всего несколько минут, чтобы написать несколько писем. Но эти несколько минут произвели на меня больший эффект, чем те две минуты, которые начинающий офисный сотрудник потратил бы на приготовление кофе, потому что Эллиот потратил время на дарение очень ценного актива — капитала созданной им сети доверия и дружбы.

В бизнесе так дело обстоит со всем. Сочетая труд с капиталом любого рода — технологиями, новыми навыками, службой поддержки, — вы получаете рост производительности труда. Экономисты

любым отмечать, что образование — одно из лучших вложений в человеческий капитал. И в этом я с ними полностью согласен. Но мне не нравится та форма, какую приобретают инвестиции в образование. Рассуждая об инвестициях в человеческий капитал, экономисты имеют в виду формальное образование. Но, как я уже говорил и буду продолжать это делать, формальное образование — низкорентабельная инвестиция в ваш личный капитал, если только вы не собираетесь заниматься таким делом, где необходимо профессиональное образование — например, медициной, юриспруденцией, преподаванием, научной работой, — или хотя бы работать в сфере, где формальное образование весьма желательно — например, если хотите взобраться на вершину бюрократической иерархии в крупной корпорации и не чувствовать себя там белой вороной.

Какого рода личный капитал можно приумножить, приобретая образование в высшем учебном заведении? Например, навыки написания скучных и посредственных научных работ. Способность зубрить ночами перед экзаменом материал, который забудешь через неделю и больше никогда в жизни не вспомнишь. Кроме того, умение учиться по вечерам в понедельник, вторник и среду и отрываться по вечерам в четверг, пятницу, субботу и воскресенье, а также жить в условиях частых запоев и чрезмерного потребления стимулирующих средств, а также мастерство следовать указаниям и в точности их выполнять. И в дополнение к этому вы узнаете, как правильно строить свою жизнь в условиях долгосрочного долгового обязательства на сумму от 20 до 100 тысяч долларов. Все это вы проделаете только для того, чтобы получить низкооплачиваемую работу в корпоративном мире и неуверенность в завтрашнем дне. И когда все останется позади, вы обнаружите, что ценность высшего образования, воспеваемая в высокопарных похвалах чиновниками и в пафосных лекциях школьными учителями и родителями, испаряется, словно роса под лучами палящего солнца, в период рецессии, а все приобретенные навыки гроша ломаного не стоят на рынке труда. Вряд ли такое вложение средств можно считать удачным. Малоценный актив в обмен на годы жизни. Вас ждет унылая работа в низу корпоративной иерархии с жалкой заработной платой — если вообще повезет получить работу.

А теперь сравните эти скромные познания, приобретаемые в вузе, с тем массивом знаний, которые вы можете (и должны) получить самостоятельно, занимаясь самообразованием в условиях реального мира — навыкам создания и поддержания круга знакомств с великими учителями и наставниками (предмет этой главы), навыкам

создания и управления бизнесом, умению продавать (главы 3 и 4), лидерству, способности отыскать ориентир в жизни (глава 1). Такой капитал производит горы ценностей и приносит неплохую отдачу в виде благосостояния или удовлетворенности жизнью.

Всему этому можно научиться и во время учебы в колледже, хотя, как правило, вне образовательной программы, в рамках внеурочной деятельности, такой как студенческое самоуправление, лидерство в культурных, благотворительных, политических и спортивных командах и мероприятиях и группах поддержки. Следует отметить, что все эти виды внеаудиторных занятий проводятся бесплатно, или почти бесплатно. И чем больше времени вы на них потратите, тем меньше его останется у вас на обучение по программе, за которую вы платите немалые деньги.

Эллиот Бисноу гораздо успешнее большинства своих ровесников (по меньшей мере на несколько порядков) потому, что инвестировал время и силы в по-настоящему ценный капитал — тот, который дает результат и ценится обществом, а не фиктивный капитал знаний, приобретаемый в стенах вуза и имеющий значение только в академических кругах или в отделах по развитию персонала крупных бюрократических корпораций, которым нужны новые рабочие муравьи для заполнения наименее престижных вакансий.

Эллиоту не был дан этот ценный человеческий капитал от рождения, он не получил его в наследство. Чтобы получить его, он вложил деньги и упорный труд, и усердно обучался продажам в комнате студенческого общежития в Мэдисоне во время первых двух лет пребывания в колледже (тех самых, когда прогуливал занятия). Эти вложения с лихвой окупились его навыками продаж, что, безусловно, наиболее экономически выгодная форма человеческого капитала из известных мне (см. главу 4). Эллиот сумел превратить свои навыки продаж в капитал в виде прибыльного бизнеса, что позволило ему взять в кредит несколько десятков тысяч долларов и на эти деньги устроить известный горнолыжный тур. Эти поездки он превратил в дружеские отношения (в капитал связей) с людьми с отличными связями. Иными словами, он вложил другие виды капитала (навыки продаж, деньги) в капитал связей — и стал способен помогать людям всего за несколько минут работы со своей сетью. Подумайте, сколько таких маленьких услуг, отнимающих всего две минуты, он оказывает в день или в неделю. Он дает и дает людям вокруг себя. А они дают ему в ответ. Представьте это в большом масштабе, и вы поймете, почему я считаю Эллиота гением. Понимаете, что выделяет его среди

сверстников, и даже среди всего работающего населения планеты? Он сосредоточился на создании собственного капитала — собственного племени людей; он помогает им, а они помогают ему. Эллиот стал капиталистом. Его капитал — дарение и помощь другим.

Вторым видом капитала связей, то есть такого дарения, которое расширяет сеть учителей и наставников, служит, как мы уже убедились, умение давать советы. Здесь есть определенный парадокс: вы сами ищете совета, так как же можно его получить, давая советы другим? Или как, например, получить больше любви? Вымаливая ее у других? Вероятно, такой метод сработает с неуверенным в себе человеком, когда речь идет о самых простых проявлениях любви. Однако получить настоящую любовь можно только одаривая такой же истинной любовью других. Под настоящей любовью я подразумеваю чувство, лишённое корысти и ожидания ответного жеста или услуги. Если вы даете что-то с таким намерением, это лишь акт отчаяния с вашей стороны. Давайте не скупясь, с царской щедростью, всем вокруг себя, и однажды это вернется к вам (не забывайте уделять особое внимание представителям своего племени). Просто мир так устроен. Я не совсем понимаю этот механизм, но работает он именно так. И это верно для всех значимых вещей. Если вы хотите получить что-то важное, дайте что-то важное другому человеку.

Итак, что же такое важное и значимое вы можете дать? Мы уже обсудили время и тяжелый труд. Именно их отдает большинство молодых людей, работающих в бюрократическом корпоративном мире и получающих за это маленькую заработную плату и совсем мало признания; они просто выполняют указания и представляют собой рабочую силу для реализации чужого великого плана. Эта дорога ведет в тупик.

Помимо времени и труда, можно предоставлять другим людям сеть связей, уже имеющуюся в вашем распоряжении. По соотношению затраченного времени и полученного результата это лучший вариант. У вас уже есть широкий круг знакомств, и не потребуется много времени — один телефонный звонок или письмо, — чтобы связать друг с другом двух своих знакомых или представить человека, с которым вы только что познакомились. Такие связи вполне могут изменить чью-то судьбу. И, если предположить, что знакомство окажется обоюдовыгодным, оно превратится в бесконечный и неистощимый капитал дарения.

И наконец, можно давать ценные советы. Конечно, на приобретение необходимых для этого знаний могут потребоваться годы и даже десятилетия, но если такая база у вас уже есть, дать полезный совет — дело нескольких минут, а для вашего собеседника он может все изменить. Если кто-то испытывает трудности в бизнесе, взаимоотношениях или вопросах здоровья, а вы сделали неплохое предложение относительно улучшения ситуации, помогли найти верный путь, значит, всего парой фраз вы оказали очень большую услугу.

Возможно, вам приходилось восхищаться тем, что врачи и юристы берут по 500 или 1000 долларов в час, по сути, просто давая советы. В других профессиях такое невозможно — разве выпускник университета, работающий в кафе официантом, получает столько же за час своего времени? Вот и задумаешься, стоит ли продолжать прилежно учиться. А что, если бы вы могли зарабатывать по 6 тысяч долларов в час, не имея диплома?

Нет, я не морочу вам голову. Сейчас я преподам вам маленький урок того, как давать по-настоящему полезные советы.

■ КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ 6 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ В ЧАС, НЕ ИМЕЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Несколько лет назад я работал консультантом по маркетингу у одного клиента, мой оклад составлял 5 тысяч долларов в месяц. В перерасчете на почасовую оплату — примерно 250 долларов в час. Неплохо для подработки? В час я зарабатывал больше, чем многие юристы, и уж точно больше, чем специалисты со степенью доктора психологии, проводящие частные сеансы психотерапии — и все исключительно благодаря навыкам, приобретенным в процессе самообразования. И по-моему, приносил пользу своему клиенту, так как его месячный доход вырос в несколько раз благодаря моим советам, а на мои консультации он потратил гораздо меньше.

Скоро стало понятно, что компания нуждается в консультировании более высокого класса, чем то, что мог предоставить я. Финансовый оборот этой крупной компании позволял ей воспользоваться более продвинутыми маркетинговыми идеями и технологиями. Тогда я предложил им нанять Ибена — одного из лучших в мире специалистов по интернет-маркетингу. Глава компании посмотрел в сети несколько видеосеминаров Ибена и был заинтригован. Он позволил мне начать переговоры о сотрудничестве.

Оказалось, что Ибен редко занимается консультированием. Он настолько загружен онлайн-работой в своем интернет-бизнесе, который ежегодно приносит ему по 30 миллионов долларов (около 100 тысяч в день), что ему нет никакого смысла отрываться от этого занятия ради менее оплачиваемой почасовой работы над отдельным проектом. Потратив пару часов на улучшение чужого бизнеса, он получит только условленную сумму, но не продукт своей работы. Если же он потратит эти два часа на обучающее видео для своего сайта, то сможет продавать свой продукт в дальнейшем неограниченно долго. Неиссякаемый источник дохода. Прекрасная перспектива.

Тем не менее, по словам Ибена, иногда он брался за консультации, в основном принимая все подобные заказы от одного друга. Денег он не брал, а переводил их на счет благотворительного проекта The Safe Conflict, который курировал один из его друзей — Эмбер Лаптон (тоже без высшего образования), а также Натан Отто. Для него это была своего рода волонтерская работа.

Сколько он брал за такие услуги?

Пятьдесят тысяч долларов в день, или около 6 тысяч долларов в час.

Невероятно. За один день он получал больше, чем многие люди с дипломом зарабатывали за год (если вообще находили работу), и больше, чем многие люди на всей планете заработают за всю свою жизнь.

Однако, перед тем как мы поднимем социалистическую революцию и двинемся на баррикады, требуя передать богатства Ибена бедным молодым ребятам, запертым в маленьких кабинетах Корпоратландии, давайте подумаем. Почему один час работы Ибена стоит на рынке так дорого, тогда как услуги типичного выпускника вуза оцениваются лишь несколькими процентами от этой суммы? Все дело в том, что Ибен сосредоточился при обучении и накоплении опыта на вещах, полезных в реальном мире, на человеческом капитале, что позволяет ему давать очень ценные советы. Он приводит к успеху людей и организации за короткое время, поэтому они и готовы обменять так много денег на его внимание.

Какое это имеет отношение к тому, о чем мы говорили (о связях с влиятельными людьми)? Давать ценные советы, как мы убедились на примере Ибена, — один из наилучших даров, который можно кому-то преподнести, и один из наиболее простых способов завязать знакомство. Так что же удивительного в том, что рынок оценивает такую способность выше, чем час самой тяжелой физической работы?

Представьте, что ваши советы оценивались бы шестью тысячами долларов в час и вы бы могли передать эти деньги кому угодно. Как думаете, не прибавилось бы в мире людей, желающих стать вашими друзьями? Надеюсь, теперь вы понимаете, почему можно получить больше, давая все больше и больше. Этот феномен характерен для всех видов капитала связей.

Большинство из нас, к сожалению, сосредоточились на изучении гораздо менее значимых в далекой перспективе предметов: как выполнять приказы и быть послушными учениками или работниками; как делать, то что нам говорят; как соблюдать правила, распорядки и протоколы; как выполнять задания.

Нам меньше платят и ценят нашу работу меньше, а все потому, что наши умения оказывают слабое влияние на дела компании. По сути, мы просто научились быть идеальными шестеренками в машине. И сейчас, когда множество хорошо обученных специалистов из Индии и Китая с радостью готовы взвалить на себя бремя рутинной работы, многие обнаруживают, что шестнадцать лет усердной учебы не дают никакой отдачи в реальной жизни, а мы просто теряем свои рабочие места. Возможно, нашу работу скоро сможет выполнять и компьютерная программа.

Ибен, Эллиот и другие люди, у которых я взял интервью, зарабатывают больше, чем вы или я, поэтому очень много людей хочет включить их в свою сеть знакомств, так как они способны оказать реальное влияние на мир и жизнь других людей, в отличие от вас или меня. Говоря конкретно, они научились влиять на мир вокруг себя, приобретая нужные знания и умения.

Что значит больше влияния? Разве не все люди влияют на наш мир? Разве не каждый человек имеет значение?

Конечно, все мы по-своему важны. И конечно, все влияем на мир, во всяком случае на конкретных людей. То влияние, которое мы оказываем на своих близких, на тех, кого горячо любим и кто любит нас, намного сильнее влияния любого человека на планете, независимо от того, сколько мы зарабатываем. Но сейчас мы говорим о деньгах. В капиталистической экономике в целом (за несколькими исключениями из общего правила) деньги стекаются к тем, кто имеет самое большое влияние на людей, распоряжающихся деньгами. Таковы правила игры. Нельзя игнорировать эту закономерность или организовать экономический переворот. И, если вы все-таки желаете продолжить игру, усвойте это простое правило.

Брайан Трейси, один из наиболее успешных авторов книг по мотивации, ораторов и тренеров по вопросам лидерства и продаж, человек, который даже не окончил школу (и несмотря на это позже обучался по программе МВА, не имея школьного аттестата и диплома), пишет: «Вы получаете столько, во сколько ваш вклад оценивают другие... Чтобы зарабатывать больше, нужно делать более значимый вклад. Для увеличения дохода нужно повысить ценность своего труда»⁶.

Блогер и автор работ по личностному росту Стив Павлина выражает похожие идеи в своей книге «Личное развитие»*. Он считает, что существует две стратегии зарабатывания денег: полезная деятельность и паразитирование. В первом случае вы приносите обществу существенную пользу и получаете вознаграждение, соизмеримое с социальной ценностью своего вклада. Во втором — пользуетесь имеющимися недостатками рыночной системы, чтобы получать деньги, не создавая никаких значимых ценностей. Если вы придерживаетесь стратегии участника, а не паразита, вы должны создавать социальную ценность. В данном случае «единственным реальным ограничителем ваших доходов является то, какой объем социальных ценностей вы в состоянии создать. Если вы хотите получать больше денег, развивайте свои навыки и таланты, облегчая себе создание большего количества ценностей. Сосредоточьтесь на отдаче, и получение не замедлит себя ждать.»⁷

С определенной точки зрения истинность такого подхода вызывает некоторые сомнения. Неужели эти авторы и впрямь считают, что менеджеры с Уолл-стрит, получавшие многомиллионные бонусы, при том что они уменьшали рыночную стоимость своих компаний на триллионы долларов и почти спровоцировали коллапс мировой экономики, делали что-то ценное для общества? Или тот парень, который сколотил состояние на сборке яхт для миллиардеров, занимается очень полезным делом? Этот поход не учитывает огромного числа изъянов в рыночной экономике, большинство из них возникает из чрезмерного сосредоточения власти и богатства у небольшой группы людей, лоббирующих свои интересы в ущерб интересам общества, игнорирующих основные правила эффективных рынков, известных студенту-первокурснику. Этот мир награждает богатством тех, кто отравляет реки, а не тех, кто высаживает новые деревья, хотя чистый воздух для общества важнее грязных рек.

* Павлина С. Личное развитие. Принципы и методы от признанного эксперта. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010.

Тем не менее на бытовом уровне слова Трейси и Павлины имеют смысл. Оба автора категорически не согласны с тем, что можно получать столько, сколько заслуживаешь, просто приходя каждый день на работу, выполняя поручения начальства и не оказывая никакого важного влияния на жизнь окружающих.

По мнению Зига Зиглара, известного мотивационного тренера и учителя по продажам, самостоятельно заработавшего свои миллионы (кстати, и Зиг бросил учебу в университете Южной Каролины, чтобы заняться карьерой в сфере продаж), «Можно получить практически что угодно в жизни, если помогать другим получать то, что хотят они».

К сожалению, курса обучения тому, как «помогать другим получить то, что они хотят», или, иными словами, умения найти влиятельных наставников, для того чтобы зарабатывать столько, сколько хочешь, не найдешь ни в одной учебной программе от начальной школы до университета. Нас учат оперировать абстрактными понятиями, выискивать факты, сдавать тесты, писать научные работы и просто следовать инструкциям. Но Эллиот, Ибен и многие другие люди занимались самообразованием, чтобы с большим размахом и по-настоящему помогать другим. В частности, они научились давать важные и дельные советы, а также проявлять лидерские качества в том, что мы определили как наиболее значимое: деньги и бизнес, продажи и маркетинг, духовность и смысл (в мире бизнеса такие умения часто приводят к лидерству), здоровье и взаимоотношения. Именно об этих аспектах жизни чаще всего задумаются люди, когда определяют свои цели. Если вы научитесь помогать другим в достижении их целей, подобно описанным мной предпринимателям-самоучкам, то сможете установить контакт с кем угодно и заработать много денег. В этих аспектах жизни лежат самые сокровенные желания людей, здесь кроются их самые глубокие страхи и заботы — и они захотят находиться рядом с вами, если вы сможете им чем-то помочь в такого рода делах.

Не знаю точно, какое отношение имеет то, насколько щедро вы делитесь с людьми из своей сети знакомств, не ожидая ничего взамен, к тому, сколько сил вы вкладываете в профессиональную деятельность, за что полагается оплата, однако взаимосвязь точно существует. Чем эффективнее вы применяете подход дарения в своей личной жизни, тем больше люди хотят находиться рядом с вами, быть частью вашей сети. (Это очевидно.) Кроме того, вследствие всего вышеперечисленного вы становитесь более ценным деловым партнером. Я сам

неоднократно убеждался в эффективности этого правила в личной жизни и на примере других людей.

Люди склонны доверять дарителям, поэтому хотят нанимать именно таких сотрудников. Они уверены, что такие люди не оставят их в трудную минуту и будут делать по-настоящему важные вещи. И даже если что-то пойдет не так, постараются все исправить, потому что работают не просто за деньги, а и из-за желания изменить мир к лучшему.

Надо сказать, чем проще вам удовлетворить свои материальные потребности, тем скорее можно забыть о них и сосредоточиться на помощи другим. Разумеется, нет никакой связи между богатством и щедростью. Многие обеспеченные люди скупые, жадные, эгоистичные и склонны к накоплению благ ради накопления. А многие небогатые люди по-настоящему щедры и готовы без раздумий делиться даже тем малым, что у них есть.

Как бы то ни было, помогать другим проще, когда ваш кубок полон. Джозеф Симмонс бросил учебу колледже Ла Гуардия, когда его карьера в хип-хопе пошла на взлет, он стал известен как диджей Ран из Run-D.M.C. — одной из групп начала восьмидесятых, которая оказала существенное влияние на современную музыку. Сегодня Джозеф — священник церкви пятидесятников; почтенный Ран поощряет прихожан заботиться о своем финансовом благополучии, чтобы иметь больше возможностей помогать другим. Он говорит: «Трудно помогать беднякам, когда ты один из них»⁹.

Автор книги «Незаменимый»*, лучшей книги о том, как важно отдавать в мире бизнеса, Сет Годин пишет: «Нелегко быть щедрым, когда сам голодаешь. Однако если ты щедр, то вряд ли когда-нибудь будешь голодать»¹⁰. Это правило можно назвать парадоксальным. Давай, чтобы получать; получай, чтобы давать. Это нельзя рационально объяснить. В один момент вы просто принимаете и проникаетесь этим правилом. Согласно такому подходу, самые богатые люди — не те, у кого самые большие накопления, а те, через кого проходят самые большие потоки.

Мультимиллионер Рассел Симмонс, соучредитель звукозаписывающего лейбла Def Jam и линии модной одежды Phat Fashions, в свое время бросил учебу в Городском колледже Нью-Йорка, чтобы стать промоутером и менеджером по работе с артистами. В своей книге Do You! («Займитесь собой!») он пишет: «Добавление нулей к цифре

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

банковского счета или пополнение коллекции автомобилей в гараже не сделает вас успешным. Правильно сказать, что успех предполагает постоянную циркуляцию богатства через вас, постоянное получение и отдачу. Значение слова достаток (affluence) в английском языке происходит от латинского выражения, которое можно перевести как «бурлить богатствами». Для того чтобы быть по-настоящему богатым, нужно всегда поддерживать круговорот богатства в окружающем мире»¹¹.

Возможно, такое заявление из уст богача вызовет у вас лишь ухмылку: «Почему бы тогда ему не раздать все свои сотни миллионов?» Не хочу показаться грубым, но, по-моему, Рассел Симмонс отдает гораздо больше, чем вы, и при этом оставляет себе больше, чем вы. Он больше дает и больше получает. И его влияние на окружающий мир сильнее, чем влияние многих других. Он делает для мира больше благодаря тому, что развил в себе более глубокое понимание достатка, чем вы или я. И в том понимании, какое он вкладывает в это слово, через него циркулируют большие потоки богатств.

Симмонс, диджей Ран и Сет Годин проповедуют подход, согласно которому богатство измеряется оборотным капиталом. Чем больше проходит через ваши руки, тем в большем выигрыше остаетесь вы и ваше окружение и тем больше ваш достаток.

Симмонс неустанно использует свои активы, создавая различного рода благотворительные программы, в основном сосредоточенные на помощи молодежи и волонтерских организациях. И он бы не мог этого делать, будь он беден. (Большей части такого рода организаций не существовало бы, если бы их не спонсировали богатые люди.) Нам следовало бы перестать осуждать тех, кто нажил состояние, и заняться самообразованием, чтобы иметь столько денег, чтобы отдавать так же много и щедро, как Расселл.

Можете осуждать Ибена Пэгана с его окладом в 50 тысяч долларов в день, но позвольте спросить: если бы вы могли зарабатывать 50 тысяч в день — благодаря тому, что ваши знания высоко ценятся на рынке, — и переводить эти деньги на счет интересной вам организации или учреждения, разве вы не сделали бы этого? Ибен именно так и поступает.

Можно негодовать от того, что Эллиот Бисноу и его команда живут в роскошных особняках. Но эти люди собрали более 2 миллионов долларов на благотворительность только среди сторонников своего «племени». Разве вы не хотели бы перевести 2 миллиона долларов на счет организации, деятельность которой вам не безразлична?

Подумайте сами, эти люди постоянно дают, дают и дают. Они дают на работе гораздо больше того, что нужно для удовлетворительного качества. Они раздают свое время и ресурсы и вне работы. Они постоянно дают, дают и дают. Неудивительно, что так много людей желает быть рядом с ними и их сети разрастаются так широко. Нам нравится быть рядом с щедрыми людьми. Весь мир любит того, кто любит весь мир, и весь мир любит того, кто отдает другим.

Более того, и это самое приятное, эти люди дают безвозмездно и при этом не отказывают и себе. Одно качество, по моему мнению, присуще всем успешным образованным людям — и это не то, о чем многие из вас подумали — они не видят противоречия между комфортной жизнью для себя и помощью другим. Однако большинство из нас считает это несовместимым. Мы сосредоточиваем внимание либо на улучшении личного благосостояния и не заботимся об окружающем мире, либо полностью отказываемся от своих интересов в угоду помощи другим (позиция мученика). И этим двум подходам соответствуют две стартовые позиции современных выпускников университетов: низшая ступень на корпоративной лестнице и должность волонтера в благотворительной организации.

Я никогда не понимал своих однокурсников, которые под девизом «желания изменить мир» поступали мелкими клерками в некоммерческие организации на оклад 36 тысяч долларов в год. Не знаю, как они меняют мир, занимаясь низкооплачиваемой канцелярской работой, по мне, их вклад не так уж велик. Притом что такого рода работа не требует четырех лет обучения в колледже, все эти молодые люди могли потратить эти годы на приобретение навыков, которые действительно позволяют изменять мир, как поступили все герои моей книги. Однако они соглашались на низкооплачиваемую работу, исходя из убеждений, что любая оплачиваемая деятельность делает подлинную благотворительность невозможной, якобы это просто жадность.

Герои моей книги — предприниматели — понимают истинную ценность дарения и то, как оно производит богатство, позволяющее давать еще больше. Они понимают, что такое поток богатства и что такое достаток.

Почти весь следующий текст книги посвящен самообучению разного рода навыкам, входящим в устройство нашего «швейцарского ножа»: продажи, маркетинг, создание сети знакомств с влиятельными людьми, умение развить в себе способность зарабатывать,

умение сделать из себя бренд, ответственность за свой успех и поиск своего предназначения и смысла жизни.

Усердное самообучение по вышеназванной программе в реальном мире окупается вдвойне. Эти знания не только помогут вам улучшить свой бизнес и жизнь в целом, но станут своего рода инвестицией в ваш капитал связей, ведь все эти знания представляют собой основу, из которой получается высоколиквидный подарок (ценные советы и наставления) окружающим людям, расширяющий круг знакомств и увеличивающий ваш вклад в общественную жизнь, а также привлекающий нужных наставников и учителей. Этот капитал связей, при грамотном применении, приносит дивиденды на протяжении десятилетий, позволяя давать нечто ценное окружающим людям и в бизнесе, и в личной жизни.

Теперь вы понимаете, как это работает? По-настоящему просто.

Давай, давай, давай. Давай, давай, давай. Давай, давай, давай. Давай людям из своей сети и тем, кого хочешь привлечь. Всегда спрашивайте себя, чем можно послужить людям¹². Не ведите счет и не ожидайте ничего взамен. Как только, давая и помогая другим, вы создадите настоящую сеть взаимной поддержки и добросердечности, то увидите, что результаты такого подхода превосходят самые смелые ожидания.

■ КАК ДАРИТЬ, КОГДА ТОЛЬКО НАЧИНАЕШЬ СВОЙ ПУТЬ, ИЛИ КОГДА ЕЩЕ НЕЧЕГО ОТДАТЬ

Разумеется, я не думаю, что переубедил самых циничных из моих читателей. Ведь у меня были средства слетать на выступление Ибена в Лос-Анджелес, посетить Burning Man и съездить на дорогой семинар в Оджай только ради желания поближе познакомиться с ним. Среди моих друзей уже был Брайан, поэтому я мог познакомить его с Ибеном. Как и подыскать Брайану новых клиентов. И о маркетинге я знал достаточно, чтобы дать успешному бизнесмену Брайану дельный совет. И по воле судьбы, я был знаком с Энни Лаллой, невестой на выданье, которому «сосватал» Ибену.

Иными словами, моя сеть уже была достаточно широкой. У меня уже было достаточно, чтобы дарить. Ведь именно в этом смысл. Я смог накопить этот капитал — свою способность хорошо зарабатывать, широкий круг знакомств в Нью-Йорке, доступ к передовым технологиям маркетинга, отличные друзья вроде Энни — и все это в основном благодаря тому, что я давал в прошлом. Этот бесконечный

«снежный ком» растет и растет, стоит только дать ему толчок. Чем больше вы даете, тем больше получаете, а чем больше получаете, тем больше можете дать.

Может, вы спросите: «А что, если мне нечего дать? Ну, нет у меня денег колесить по стране, посещать всякие чудаковатые фестивали и семинары только для того, чтобы оказаться рядом с влиятельными людьми? Что, если у меня нет полезных знакомых, с которыми я мог бы познакомить других? И сам я не могу дать ценный совет? Что, если я только начинаю свой путь, и у меня вообще ничего нет? Как мне познакомиться с отличными учителями в таком случае?»

Ну, ладно. Вижу, вы действительно усердны! Не отчаивайтесь. Дам вам отличный ответ. Если вы только начинаете свой путь и вам действительно нечего предложить, предложите свой энтузиазм и готовность помогать другим. Это стоит больше, чем вы думаете.

Кейт Феррацци, автор таких бестселлеров по мнению New York Times, как «Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга» и «Никогда не ешьте в одиночку-2. Как обрести друзей и наставников на всю жизнь»*. Эти книги обязательно нужно прочитать, если вас заинтересовало то, о чем мы говорили в этой главе, — это две самые лучшие книги по созданию сети контактов. Кейта, который окончил Йель и получил диплом МВА в Гарварде, считают одним из ведущих мировых экспертов по созданию отношений. Когда я спросил его о том, как можно что-то давать, когда кажется, что у тебя ничего нет, Кейт ответил: «Люди всегда задают этот вопрос. Что мне делать, если я только начинаю свою жизнь? На самом деле у вас уже есть очень многое, что можно отдать, когда вы только входите во взрослую жизнь. Самый ценный дар, который можно принести другому человеку, — дать ему возможность почувствовать себя полезным, почувствовать, что он действительно что-то значит в этом мире. Это неоценимый дар.

Очень часто разные удалыцы обращаются ко мне: «Я побывал на вашем выступлении (прочитал вашу книгу, слышал о вас). Можно мне пообедать с вами (или выпить кофе) и подокучать расспросами?» Но я пытаюсь донести до людей вовсе не это. Мне хочется ответить: «Сначала прочитай мои книги, а потом поговорим». Настойчивость, с которой они просят разжевать для них то, что я уже подробно описал в своих книгах и на протяжении многих лет объясняю людям, просто

* Феррацци К. Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2009; Никогда не ешьте в одиночку-2. Как обрести друзей и наставников на всю жизнь. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012.

смехотворна. Ведь правильнее попытаться быть щедрым с человеком, с которым вы хотите познакомиться. В данном случае щедрость проявлялась бы в том, чтобы рассказать историю первым.

Расскажите о том, как вас вдохновили книги и идеи, как они повлияли на вашу жизнь и как вы теперь передаете этот дар другим. Если вы тронете меня своим рассказом о том, чего вы добились с моей помощью, и том, как помогаете другим, то, конечно, я захочу помочь вам. Я помог многим молодым людям, которые поведали мне о том, как им пригодилось то, чему я учу. Я вкладываю свое время и силы в помощь молодым людям, а дивидендами мне служит их благодарность и успех.»

Кейт рассказал мне, как этот принцип помог ему, когда он был молод и искал помощи влиятельного наставника. «В то время я пытался подружиться с главой Baxter International Верноном Лукасом. Хотя раз в квартал я связывался с ним при помощи простого письма, где описывал, как его советы помогают мне в жизни, как я применял их, какую пользу они мне принесли... Затем я от всей души благодарил его, рассказывал, как глубоко его уважаю, и сразу после этого задавал очередной вопрос. Спустя три месяца я снова писал ему о том, как мне помог его последний совет, что изменилось. Это была очень приятная переписка. Я поддерживал с ним связь таким образом на протяжении долгих лет, у нас были чудесные отношения».

Однажды Эллиот Бисноу сказал мне: «Всем нравится давать советы. Если вы искренне попросите кого-то выслушать вас и дать совет, большинство людей с радостью согласится. Так почему же так мало людей обращаются за советом? Если вы позвоните кому-то и скажете: “Мне нравится то, что вы делаете. По-моему, это замечательно. Я бы очень хотел, чтобы вы помогли мне советом” — большинство людей дадут вам дельный совет. Но мало кто так поступает.

Люди не делают многих полезных вещей, хотя это вполне в их силах. Я не имею в виду то, что все считают обязательным: школьное образование, университет, занятия спортом. Устаревшая система образования уже ничему не учит. Пора расстаться с глупым убеждением, будто колледж и диплом олицетворяют собой образование. Учиться нужно постоянно, непрерывно. И мне кажется, для того чтобы обучение стало полноценным, нужно ввести в программу и другие предметы, кроме математики и истории древнего мира. Например, в колледже обнаружилось, что как человеку общительному мне необходимо научиться взаимодействию с людьми — мне нужно было научиться игре в жизнь.

Итак, добро пожаловать на курс обучения игре в жизнь.