

ПАТРИК БЕТ-ДЭВИД

ГРЕГ ДИНКИН

предприниматель, финансовый консультант
и создатель **Valuetainment**, канала для
предпринимателей №1 на YouTube

ПЯТЬ ХОДОВ ВПЕРЕД

#1
WALL STREET
JOURNAL
BESTSELLER



ОТ ЛИЧНОГО УСПЕХА
К УСПЕХУ В БИЗНЕСЕ

«Патрик — один из самых интересных
мыслителей, с которыми мне
приходилось общаться».

РЭЙ ДАЛИО, автор книги
«Принципы. Жизнь и работа»



 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Грег Динкин

Патрик Бет-Дэвид

**Пять ходов вперед. От личного
успеха к успеху в бизнесе**
Серия «Книги-драйверы»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67232351

Пять ходов вперед: от личного успеха к успеху в бизнесе:

ISBN 978-5-04-165794-9

Аннотация

Успешные управленцы как шахматные гроссмейстеры – умеют мыслить на несколько ходов вперед. В своей книге Патрик Бет-Дэвид переводит этот навык в методику, состоящую из пяти ходов. Эти ходы способны обеспечить вам достижение самых смелых бизнес-целей, будь то выполнение финансового плана своей командой, создание сети прибыльных кофеен или выход на IPO. Если вы чувствуете, что наткнулись на препятствие, больше не ощущаете драйв или хотите вывести свой бизнес на новый уровень, эта книга для вас.

В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Примечание автора	5
Введение	6
Наименее вероятный генеральный директор	16
Путь к достижению ваших целей в бизнесе	22
Ход 1	26
Глава 1	26
Отвечайте на вопросы, чтобы раскрыть самое глубокое желание	27
Сделайте боль движущей силой	29
Используйте ненавистников и сомневающих, как положительный раздражитель	35
Узнайте, какая роль подходит вам лучше всего	43
Воплощайте мечту: станьте, кем хотите, и живите в соответствии со своей правотой	46
Используйте своих героев и визуальные образы, чтобы напомнить себе, кем вы хотите быть	49
Конец ознакомительного фрагмента.	50

**Патрик Бет-
Дэвид, Грег Динкин
Пять ходов вперед:
от личного успеха
к успеху в бизнесе**

*Моему отцу,
Габриэлю Бет-Давиду,
Аристотелю моей жизни*

© Д. Шалаева. Перевод, 2021

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Примечание автора

Я рассказываю истории, уходящие в прошлое более чем на тридцать лет, и делаю все возможное, чтобы точно описать те события. Персонажи в книге, названные по имени и фамилии, – реальные люди. Упомянутые только по имени – это собирательные образы или люди с измененными личными данными. Но суть их рассказов соответствует действительности.

Введение

Перед вашим первым ходом

Впервые посмотрев документальный фильм о Магнусе Карлсене, я задумался о параллелях между шахматами и бизнесом. Казалось бы, что общего? Карлсен – норвежский шахматист-вундеркинд, ставший гроссмейстером в 13 лет. О нем говорят как о провидце: он постоянно думает на пятнадцать ходов вперед, и при этом обладает сверхъестественной способностью предсказывать (и контролировать) действия своих противников. Меня также впечатлила его тщательная подготовка. В пылу битвы Карлсен невозмутим – благодаря привычке многократно прорешивать партии в уме, *прежде* чем сыграть их на доске. Кроме того, ему приходится иметь дело с тем же, что основателям и руководителям компаний. Как он сам сказал: «Если вы стремитесь достичь вершины, вы рискуете оказаться на ней в полном одиночестве».

После фильма «Магнус», я долго размышлял, как много общего у успешных предпринимателей и шахматистов. Поэтому совсем не удивился, когда узнал, что Илон Маск, основатель Tesla и SpaceX начал играть в шахматы в раннем возрасте. «Он способен видеть вещи более отчетливо, чем все, кого я знаю, – сказал его брат Кимбал. – Гроссмейстер может просчитать ситуацию на двенадцать ходов вперед. И в

любой ситуации Илон тоже видит на двенадцать ходов вперед».

Это высказывание о Маске все расставило по своим местам. Большинство людей думают максимум на один-два шага вперед. Они – непрофессионалы и потому быстро выгорают в бизнесе. Эффективная стратегия состоит в другом: сделайте шаг и будьте готовы начать новую серию ходов в зависимости от реакций рынка или ваших конкурентов. Чтобы реализовать эффективную стратегию, надо заглянуть дальше первого хода. Когда вы хорошо освоите этот прием, сможете предвидеть реакцию других и запускать серию ходов, которым почти невозможно противодействовать.

И хотя бизнес – это игра, в которой нужно думать на несколько ходов вперед, моя книга все же не о шахматах. Она поможет научиться видению и образу мыслей шахматиста, чтобы применить эти навыки в бизнесе. На самом деле, вам даже не нужно ничего знать об игре. На следующих страницах нет никаких конкретных примеров шахматных партий, но есть много примеров успешных мужчин и женщин, которые *думают* как шахматисты-победители.

Люди, которые не видят дальше, чем на шаг вперед, скорее всего, подвержены эмоциям и страху, ими управляет эго. Представьте, что ваш главный продавец грозитя уволиться, если не повысите ему зарплату. Эмоциональный непрофессионал ему ответит: «Никто не смеет мне угрожать» или «Он нам все равно не нужен». Стратег-практик, напротив, возь-

мет паузу и спланирует свои следующие шаги.

Аналогичный подход применим и к воспитанию детей. Если дать детям все, что они потребуют, – будь то конфеты, iPad или разрешение пропустить уроки игры на фортепиано, – они получают фантастическое удовольствие. Дети будут улыбаться и говорить, как сильно вас любят. Но вы также знаете, что в случае отказа вас ждет мощная вспышка гнева, во время которой на вас обрушатся лавины яда и ненависти. Предложенный сценарий наглядно иллюстрирует большинство бизнес-решений: первый вариант, безусловно, представляется более легким; а второй, предполагающий обдумывание на несколько ходов вперед, – более эффективным.

Жаль, что никто не научил меня так думать, когда я поднимался по карьерной лестнице от продавца к менеджеру по продажам, от учредителя компании к генеральному директору. На каждой ступеньке развития подобное критическое мышление спасло бы меня от десятков панических атак и сэкономило бы миллионы долларов. Когда я с высоты сегодняшнего дня размышляю о пройденном пути – от вспыльчивого, неуверенного в себе, конфликтного продавца абонементов фитнес-клуба до стратегически мыслящего, самодостаточного, уверенного в себе генерального директора – понимаю, что ключом к результату послужило умение думать по крайней мере на *пять* ходов вперед.

Некоторые из вас – сверхуспевающие лидеры – могут за-

даться вопросом: почему только на *пять* ходов вперед. Есть две причины.

Во-первых, пять ходов – это золотая середина между продуманной стратегией и быстрыми действиями. Конечно, иногда вам захочется просчитать ситуацию дальше, чем на пять ходов, например, на ежегодной выездной встрече компаньонов, где обсуждаются возможности приобретения или строительства колонии на Марсе. Попытка предвидеть слишком много ходов вперед способна парализовать возможности анализа. Пяти ходов достаточно, чтобы предположить как будущие результаты, так и ответные ходы.

Вторая причина заключается в том, что на макроуровне существует пять шагов, которые необходимо освоить, чтобы преуспеть в бизнесе. Структура моей книги отражает эти пять шагов и позволяет убедиться: по окончании вы точно будете знать, что вам нужно сделать, чтобы добиться успеха.

Есть много вещей, которые я не могу делать. Мой рост 6 футов 5 дюймов [195,5 см], вес 240 фунтов [108,8 кг], но я не могу играть в баскетбол или пинать футбольный мяч. Я не могу написать компьютерный код или восстановить двигатель с нуля. Но я точно могу помочь предпринимателям и руководителям С-уровня¹ разработать стратегию завоевания рынка.

Когда я сижу в зале заседаний совета директоров с учре-

¹ Уровень управления называется C-level, поскольку все названия его должностей начинаются со слова «Chief», то есть главный. – Прим. пер.

директором или генеральным директором, мы подходим к стратегии как к игре. Единственное различие между бизнесом и шахматами (или игрой в Монополию, или Final Fantasy², если уж на то пошло) состоит в том, что мы играем на миллионы или миллиарды долларов, а не просто хвастаемся результатами. Такой образ мыслей учит лидеров создавать стратегии, открывающие им возможности для роста.

Один из самых распространенных вопросов, который задают мне как консультанту, руководителю, наставнику студентов и начинающих предпринимателей: должен ли человек бросить свою работу, чтобы начать бизнес? Часто повторяются еще несколько идей. Стоит ли привлекать деньги за счет отказа от собственной доли капитала или выпуска облигаций? Как выстроить структуру вознаграждения, чтобы привлечь и удержать руководителей С-уровня или команду продаж, состоящую из контрактников-1099³? Стоит ли глобально расширять компанию сейчас или ждать, пока изменятся рыночные условия?

Простые вопросы в бизнесе бинарны: предполагают ответ либо «да», либо «нет». Ловушка заключается в убеждении,

² Серия компьютерных игр, созданная геймдизайнером Хиронобу Сакагути. – Прим. пер.

³ Компания может выступать посредником между заказчиком и исполнителем, который не находится в штате компании, а является самозанятым. Согласно законам США, такой гражданин при подаче в налоговую инспекцию сведений о доходах за год заполняет форму 1099-Misc. Отсюда произошел термин «экономика 1099». – Прим. пер.

что *все* ответы бинарны. На самом деле ответ на любой вопрос представляет собой серию ходов, выстроенных в правильной последовательности. «Эксперты» часто лишь ухудшают ситуацию, отвечая «да» или «нет», как будто такие ответы универсальны. Вот почему, как вы увидите, наш первый шаг – выяснить, кто вы и чего хотите.

Другая проблема, которую я вижу, – это отсутствие планирования. Энтузиазм бывает мощной силой, если он основан на планировании на пять ходов вперед. Но слишком многие хотят сделать ход номер пять, не совершив первые четыре хода. Между тем правильная последовательность крайне важна для достижения результата. Чтобы достичь следующего уровня, вы должны перейти от однонаправленного (и одноходового) мышления к умению заглянуть на несколько ходов вперед.

Если вы хотите начать предпринимательскую деятельность, то уход с работы может стать или четвертым шагом, или привести к ряду шагов, направленных на создание прибыльной позиции в вашей нынешней компании (как стать предпринимателем, мы поговорим в главе 3). Если же у вас есть семья и нет никаких сбережений, уход с работы определенно не годится в качестве первого шага. На самом деле вам, возможно, вообще не придется бросать работу, чтобы стать именно тем, кем вы хотите.

Информация в этой книге подойдет людям на любых этапах жизни и на всех уровнях бизнеса. Вы можете работать

финансовым директором, которому нравится его должность, или фрилансером, наслаждающимся разнообразием и гибкостью статуса «солопренера»⁴. Знаете, что меня больше всего привлекает в бизнесе? Здесь перед каждым открыт свой путь. Конечно, при условии, что у вас развиты способность к самоанализу и готовность думать на пять ходов вперед.

Независимо от конкретной последовательности ходов, которая соответствует вашим обстоятельствам, проницательных стратегов отличает способность *предвидеть*.

Лучшие военачальники всегда планируют несколько ходов вперед. Лучшие игроки знают, как подстроиться под противника. Порой они готовы проиграть первый раунд, потому что ход, который работает против них в начале боя, на самом деле нужен, чтобы заманить противника и заставить его совершить ошибку в следующем раунде. Игроки в покер мирового класса делают то же самое, блефуя и жертвуя фишками в начале игры. Так запускается серия ходов, которая в конечном итоге уничтожит соперника. И пусть мы не воспринимаем Уоррена Баффета как шахматного гроссмейстера, его устойчивый успех – результат именно такого, терпеливого, стратегического подхода. Баффет не пытается выиграть конкретную сделку или добиться высоких цифр по итогам квартала или даже года. Он делает серию ходов, чтобы выиграть долгую игру.

Я общался с легендой НБА Коби Брайантом менее чем

⁴ Солопринер – индивидуальный предприниматель в широком смысле.

за полгода до его трагической смерти. Тогда он рассказал: уже в 13 лет он знал, что станет одним из величайших баскетболистов всех времен. В то время он был 56-м игроком в стране. Он составил список: имена игравших лучше него, а пять лет спустя обошел их всех. И когда он окончил среднюю школу его сразу выбрали в пик первого раунда.

Ходят слухи, что Майкл Джордан использовал игру за олимпийскую «Команду мечты» США 1992 года, чтобы узнать слабости товарищей по команде и использовать эти недостатки против них, когда вернется в НБА.

Как вы понимаете, оба эти игрока были искусными стратегами, которые всегда думали по крайней мере на пять ходов вперед. Вам тоже придется так думать, особенно если вы планируете конкурировать на рынке и доминировать в отрасли.

На следующих страницах я поделюсь с вами опытом, который пригодится, чтобы начать думать, как гроссмейстер-стратег. Я также покажу вам, как:

1. Выделиться и сообщить о своей уникальной ценности.
2. Найти инвесторов и сформировать высокую оценку для прибыльного выхода из бизнеса.
3. Привлечь лучшие таланты и создать стимулы для их развития и сохранения.
4. Поддерживать системы во время быстрого роста и со-

хранять стойкость/здравомыслие в условиях хаоса.

5. Разбираться с текущими вопросами, принимать верные решения и эффективно выходить из проблемных ситуаций.

6. Определить, кем вы хотите стать и какое наследие оставить.

7. Вести переговоры, торговать и разрабатывать стратегию так, будто от этого зависит ваша жизнь.

Может быть, вы выбрали эту книгу, думая, что вам не хватает образования или ресурсов для построения бизнеса. Или вы – человек с высоким IQ, которому не удастся принять судьбоносное решение, потому что вы всегда слишком много думаете. Не имеет значения, с чего начать. Если вы сомневаетесь, всем ли дано стать предпринимателем, познакомьтесь с моей историей.

Любой, кто знал меня в детстве, сказал бы, что у меня «меньше всего шансов на успех». Я прошел путь от парня, не способного думать о будущем, имевшего 26 кредитных карт с общим долгом в размере 49 000 долларов, до генерального директора крупного бизнеса. Я основал RHP Agency, компанию по маркетингу финансовых услуг с 66 офисными агентами в Нортридже, штат Калифорния. А десять лет спустя на меня работало более чем 15 000 агентов в 120 офисах в 49 штатах и Пуэрто-Рико.

Я горжусь, что наше агентство получило признание за уникальное разнообразие, приверженность культуре «мил-

лениалов» и присутствие в социальных сетях. Мы добились этого в индустрии страхования жизни, которая во всем мире считается «скучной». Например, типичный агент по страхованию жизни – 57-летний белый мужчина, наш агент – 34-летняя латиноамериканка. Мы добились успеха не благодаря нашим связям или удаче. На самом деле, мой личный опыт доказывает: предпринимателем может стать кто угодно. Даже не имеющий выдающихся качеств, которыми вы тоже не обладаете.

Наименее вероятный генеральный директор

Я вырос в Тегеране, столице Ирана. Во время ирано-иракской войны 1987 года моя семья жила в постоянном страхе возможного нападения. Тогда мне было всего восемь лет, но эти звуки до сих пор остаются со мной: каждый налет начинался с сирены, и один только ее звук пронзал душу. Затем голос из репродуктора предупреждал о вражеских самолетах, пересекающих границу. А потом мы слышали свист падающих бомб.

После каждого взрыва мы молились, чтобы в наше убежище не попали. Помню, как я, невероятно напуганный, сидел рядом с родителями. В тот раз чаша терпения матери переполнилась, и она сказала отцу: «Если мы не покинем страну, Патрик застрянет здесь и будет вынужден служить в иранской армии». Отец понял, что самый верный способ потерпеть неудачу – бездействовать.

Родители и мы с сестрой сели в наш белый двухдверный «Рено» и направились в Карадж, город в двух часах езды от Тегерана. По дороге нам пришлось пересечь мост. И как только мы его проехали, позади сверкнула мощная вспышка. Отец велел нам с сестрой не оглядываться, но мы не могли с собой совладать. Жаль, что мы не послушались. Обернувшись, мы увидели разрушенный бомбой мост менее, чем в

девяноста метрах позади нас. У меня до сих пор не хватает слов, чтобы описать наши чувства тогда. Но я уверен: никто, а тем более двое перепуганных детей, никогда не должен видеть ничего подобного.

Я могу мысленно воспроизвести тот момент настолько подробно, будто все случилось вчера. Такие события способны либо сломить вас, либо сформировать удивительную терпимость к боли и невзгодам. Можно сказать, что мы чудом избежали катастрофы, нам удалось сбежать. Два года мы жили в Германии, в лагере беженцев в Эрлангене, прежде чем в конце концов, 28 ноября 1990 года, переехали в Глендейл, штат Калифорния. Когда мы прибыли в Соединенные Штаты, мне только что исполнилось двенадцать, я плохо говорил по-английски и не мог избавиться от ужасных воспоминаний о бегстве из разоренной войной страны.

Благодаря решению родителей, которые сделали правильный шаг перед лицом жизни и смерти, сегодня я жив и благодарен США за гражданство. А также горжусь процветающим бизнесом и собственной прекрасной семьей.

Когда вы научитесь думать на пять ходов вперед, может показаться, что вы приобрели навык читать мысли. Однако вы просто видели разные ходы так много раз, что стали способны предвидеть слова или действия вашего противника в будущем. Бьюсь об заклад, вас терзает вопрос: «Могу ли я это сделать? Могу ли я действительно превратиться из че-

ловека, которому не хватает опыта, в человека, мыслящего стратегически и строящего империю?»

Вы можете сказать: «Но, Пэт, у вас хорошо подвешен язык. Вы потомственный предприниматель. Вы, Пэт, намного умнее меня».

Умнее вас? Действительно?

А как вам эти исходные данные?

1. Я с трудом закончил среднюю школу. Средний балл моего аттеса-тата – 1,8. Я набрал 880 баллов из возможных 1600 за стандартный тест для приема в высшие учебные заведения и никогда не переступал порог колледжа с 4-летним сроком обучения. Друзья и родственники постоянно твердили, что я никогда ничего не добьюсь в жизни.

2. Вы думаете, у меня отлично подвешен язык? В 41 год меня *все еще* дразнят из-за акцента. Будучи подростком-мигрантом, я больше, чем войны, боялся произносить определенные слова. Например, «Wednesday» [среда], «island» [остров], и «government» [правительство] вызывали у меня наибольшие трудности. Именно в то время по телевизору шел популярный сериал «Остров Гиллигана». Вы можете только представить, как я произносил оба слова – и как жестоко меня за это дразнили.

3. Мои родители развелись почти сразу после приезда в Соединенные Штаты. Я жил в основном с мамой, которая получала пособие. Несмотря на мой высокий рост и любовь к спорту, я им не занимался, потому что мама не могла поз-

волить себе ежемесячный взнос 13,50 долларов в YMCA⁵.

4. Я записался в армию в 18 лет, потому что считал, что у меня нет другого выбора. В 21 год, когда те, у кого были настоящие мозги, начинали самостоятельную карьеру, а я продавал абонементы в спортзал Bally Total Fitness.

С одной стороны, казалось бы, уж кому-кому, но не мне испытывать удачу. С другой стороны, именно трудности подпитывали мой успех. Если бы не все невзгоды, которые я пережил, у меня не возникло бы огромного желания добиться успеха.

Давайте прямо сейчас проясним: мне не удастся сформировать у вас такое же желание. Если вы предпочитаете избегать тяжелой работы и не чувствуете стремления делать нечто важное в жизни, я мало чем смогу помочь. Моя книга для людей, которым интересно узнать, как выглядят их лучшие достижения, для всех, кто ищет правильные стратегии для их реализации. Они не просто находятся в поисках мотивации, им нужны проверенные работающие стратегии. Эти люди хотят найти эффективные формулы, дабы ускорить процесс перехода на следующий уровень. Это на вас похоже?

К слову о формулах. Я одинаково усердно искал их и де-

⁵ «Юношеская христианская ассоциация» – молодёжная волонтерская организация. – Прим. пер.

лился ими. Еще в 2013 году я начал снимать короткие видео, в которых рассказывал, что оказалось эффективным для меня в бизнесе. В этом проекте участвовали только я сам, моя правая рука Марио и маленькая камера Canon EOS Rebel T3, которая обычно используется только для фотосъемки.

Сначала мы назвали эти видео «Две минуты с Патом» и выложили их на YouTube. В течение года у нас появилось 60 подписчиков, и мы сменили название на Valuetainment⁶. Три года спустя у нас было 100 000 подписчиков и репутация производителей полезного, практико-ориентированного контента. В марте 2020 года число подписчиков нашего YouTube-канала перевалило за 2 миллиона. Попутно я консультировал людей из всех слоев общества. В мае 2019 года на нашу первую большую конференцию под названием «Vault» в Даллас приехали 600 предпринимателей. Это были представители 140 отраслей промышленности, из 43 стран. Их состав варьировался от руководителей небольших стартапов до генерального директора, управляющего бизнесом с доходом в полмиллиарда долларов.

Почему люди потратили с трудом заработанные деньги, чтобы пролететь полмира и посетить нашу конференцию? Зачем мы нужны всем этим подписчикам? Все потому, что философия и стратегии, которые я изучил, могут быть переданы другим. Их легко понять и сразу же использовать. Мно-

⁶ Производное от слов «ценности» (values) и «развлечение» (entertainment) – Прим. пер.

гие из моих последователей, увидев положительные результаты, стали называть себя «валютэйнерами»⁷. Хотя мы не являемся традиционной бизнес-школой, как Гарвард, Стэнфорд или Уортон, Valuetainment стала питательной средой для успешных руководителей и предпринимателей со всего мира.

Я твердо верю, что бизнес способен решить большинство мировых проблем. И мой опыт показывает, как это можно реализовать, также, как научить этому других. В свою книгу я вложил мудрость, почерпнутую из личных бесед, групповых встреч и напряженных переговоров. Я видел, как это работает, и знаю, что вам удастся добиться такого же успеха.

⁷ В оригинале – valuetainers. Автор имеет в виду, что люди стали последователями его учения Valuetainment. – Прим. пер.

Путь к достижению ваших целей в бизнесе

В ваших руках полный сборник сценариев для реализации любого видения, которое вы создадите. Вы освоите не только необходимые навыки, но и нужный *стиль мышления*. Попутно поймете, как стать лучшим лидером и человеком. Изучив пять ходов, вы приобретете все необходимое для достижения любого типа успеха в бизнесе, к которому стремитесь. Вот эти пять ходов:

1. Научитесь познавать себя.
2. Научитесь рассуждать.
3. Научитесь формировать правильную команду.
4. Освойте стратегию масштабирования.
5. Освойте силовые игры.

Ход 1 касается **самопознания**. Эта тема редко обсуждается в деловых кругах. В первой главе вы увидите, что думать о будущем невозможно, не познав себя. С самопознанием вы обретаете силу выбора и контроль над своими действиями. Выяснив, кем вы хотите быть, вы поймете, в каком направлении двигаться, и почему это важно.

Ход 2 связан со способностью **рассуждать**. Во второй главе покажу, как разбираться с проблемами и представ-

лю методологию, помогающую принять любое важное решение, – независимо от высоты ставки. Ни одно решение не бывает черно-белым, и эта глава научит вас видеть все оттенки серого и смело двигаться вперед, несмотря на неопределенность.

Ход 3 касается умения понимать других, чтобы **построить вокруг себя правильную команду**, которая поможет вам расти. Вам может показаться, что некоторые из моих тактик пропитаны духом Макиавелли, но в основе всего, что я делаю, лежит стремление помочь людям найти лучшее в самих себе. Я задаю моим собеседникам вопросы, раскрывающие их самые глубокие желания. Призывая людей понять самих себя, я убеждаю их понять и отношения с другими. Укрепление доверия к сотрудникам и партнерам создает выгодные альянсы, ускоряет развитие всех направлений бизнеса и позволяет вам спокойно спать по ночам.

Ход 4 научит вас реализовать **стратегию масштабирования** для экспоненциального роста. В четвертой главе мы затронем все важные вопросы: от привлечения капитала до способов обеспечения быстрого роста и приучения людей к ответственности за свои действия. Когда вы доберетесь до этой главы, уже будете мыслить, как опытный генеральный директор, который понимает, как следует вызывать и поддерживать правильный импульс и как создавать системы, позволяющие контролировать и измерять ключевые части вашего бизнеса.

Ход 5 – это **силовые игры**. Мы обсудим, как вам победить Голиафа в своей отрасли. Из пятой главы также узнаете, как контролировать собственную репутацию и использовать социальные сети для создания своей истории. Вы узнаете о психологии и получите инсайдерские секреты от одной из самых известных бизнес-организаций в мире: мафии. Да, мафии – и вы скоро поймете, почему! Мы закончим некоторыми заслуживающими доверия историями, показывающими, как успешные предприниматели думают на пять ходов вперед.

Несмотря на отсутствие формального образования, я прочитал более 1500 книг, связанных с бизнесом. Я был и остаюсь одержимым идеей обучения. Я выжал из прочитанного всю мудрость и применил ее к своему бизнесу. По мере того как проект Valuetainment развивался, мне удалось побеседовать со многими блестящими мыслителями и стратегами. Проект служил и продолжает служить двойной цели не только я смог улучшить собственный бизнес и свою жизнь, но и мои последователи со всего мира получили возможность извлечь пользу из этой мудрости.

Чтобы помочь вам понять, как мыслят и действуют самые успешные предприниматели и стратеги, поделюсь рассказанными мне историями. Я брал интервью у таких людей как Рэй Далио, Билли Бин, Роберт Грин, Коби Брайант, Патти

Маккорд и у множества мафиози, включая Сальваторе «Сэмми Быка» Гравано. В книге также говорится о тех, чьим опытом я восхищался издавна – Стиве Джобсе, Шерил Сэндберг и Билле Гейтсе. Все они потрясающи, и их истории помогут воплотить мои советы в жизнь.

Главная цель этой книги – дать *вам* возможность процветать, независимо от вашего нынешнего положения. Завершая чтение, вы будете точно знать, как сделать следующие пять ходов.

Моя задача – подарить вам серию моментов-озарений и помочь вам натренировать мозг, чтобы он воспринимал информацию и разрабатывать стратегию по-новому.

Представьте себе разочарование, которое возникает при попытке открыть сейф без знания правильной комбинации шифра. Затем представьте, что вы подобрали код или нашли запись комбинации в тайном месте. И вот вы открыли хранилище бизнес-мудрости. Читая эту книгу, вы обретете уверенность в знании не только *что* делать, но и *как* это делать. И в результате получите необходимые средства для решения проблем на всех уровнях, одновременно развивая личный бренд и бизнес.

Ход 1

Научитесь познавать себя

Глава 1

Кем вы хотите быть?

Я уверен: вопросы лучше ответов, потому что вопросы стимулируют желание учиться. В конце концов, разве смысл обучения не в том, чтобы помочь вам получить желаемое? Разве начать нужно не с того, чтобы выяснить, чего вы хотите и чему должны научиться, чтобы это получить? Рэй Далио, автор книги «Принципы: Жизнь и работа»⁸. Инвестор, который в 2012 году вошел в список 100 самых влиятельных людей мира по версии журнала Time.

Майкл Дуглас, сыгравший Гордона Гекко в фильме «Уолл-стрит» 1987 года, говорит Баду Фоксу, которого играет Чарли Шин: «Речь не о бизнесменах с Уолл-стрит с доходом в 400 000 долларов в год, которые летают первым классом и чувствуют себя комфортно. Я говорю о ликвидности. О тех, кто достаточно богат, чтобы иметь собственный самолет».

⁸ Далио Р. Принципы: жизнь и работа. М., Манн, Иванов и Фербер, 2020.

Некоторые люди читают эту цитату и думают: «Заработать 400 000 долларов в год и чувствовать себя комфортно – звучит как мечта, ставшая реальностью». Другие вообще ничего не говорят и утверждают, что их не интересуют материальные вещи. Третьи бьют себя в грудь и кричат небесам, что у них будет собственный самолет. Для меня важно ваше мнение, поскольку все ваши решения продиктованы целью, которой вы хотите достичь.

Если мне задают вопрос, неважно старшекласник или генеральный директор компании стоимостью 500 миллионов долларов, я отвечаю: «Все зависит от того, насколько честно вы готовы ответить: кем вы хотите быть?»

В этой главе я постараюсь дать четкий ответ на этот вопрос. А также покажу, как вернуться к школьной доске и создать для себя новое видение жизни, которое вдохновит вас и заставит действовать. Я объясню, почему составление плана и приверженность ему высвободят вашу энергию и дисциплину – они вам еще понадобятся.

Отвечайте на вопросы, чтобы раскрыть самое глубокое желание

Ничто не имеет значения, если вы не понимаете, что вас заводит и кем вы хотите быть. Слишком часто консультанты и лидеры мнений утверждают, что все люди хотят одного и того же. Когда я разговариваю с генеральным директором

или учредителем фирмы, то начинаю с вопросов. Прежде чем давать какие-либо рекомендации, я собираю максимум информации о человеке, кем он хочет быть, чего хочет от жизни.

Понимаю: не все точно знают, кем хотят быть. Не иметь всех ответов сразу – вполне нормально. Помните, что данный вопрос – и каждый ход, описанный в книге, – это процесс. Все примеры и истории, представленные в книге, адресованы *вам*. Они заставят вас задуматься и лучше понять себя. Если у вас нет четкого ответа в эту минуту, вы находитесь в большинстве. Все, о чем я прошу, – сохранять непредвзятость и продолжать чтение, чтобы в свое время ответить на этот вопрос.

Цель первого хода – определить, что для вас важнее всего, и помочь составить стратегию, соответствующую вашему видению и целеустремленности. Я могу повлиять на вас или заставить сомневаться в решениях и способах, которые вы выбрали для реализации своего видения, но только от вас зависит желание трудиться, меняться и мыслить шире.

Кем вы хотите быть?

По мере того как вы продолжите задавать себе этот вопрос, ответ будет определять степень срочности. Если вы хотите построить маленький семейный магазинчик на углу, вам не стоит относиться к бизнесу как к войне, и вы можете не переживать из-за такого подхода. Если вы хотите взорвать отрасль, вам лучше вооружиться правильной историей, пра-

вильной командой, правильными данными и правильными стратегиями. Потратьте время, чтобы прояснить свою историю – особенно важно выяснить, кем вы хотите быть, – иначе вы не сможете воевать за свою главную идею, если дела пойдут неважно. А в бизнесе такое встречается нередко.

Сделайте боль движущей силой

Я мог бы сидеть здесь и рассказывать вам о жизни, которую вам довелось бы однажды прожить. Разговоры о машинах, самолетах и знаменитостях, с которыми вы встречаетесь в будущем, звучат замечательно, но чтобы добраться туда, вам придется перенести больше страданий, чем вы можете себе представить. Самые выносливые, кто лучше всего переносит боль – дают себе наивысшие шансы на победу в бизнесе.

Многие люди становятся циниками, прожив несколько лет самостоятельно, без родителей. Это отвратительно, но я слишком часто видел, как это происходит. У всех нас есть большие мечты, и мы строим множество планов. Но когда сама жизнь встает на нашем пути, и планы сбываются не так, как мечталось, мы теряем веру и забываем, кем хотим быть. И это тоже вредит способности совершать следующие ходы.

Мы можем даже начать думать: «Какой смысл говорить, что я собираюсь сделать нечто грандиозное, если не смогу довести дело до конца? Лучше просто целиться пониже и не

рисковать».

Единственное, что отделяет вас от величия, – это его видение и план достижения. Когда вы боретесь за дело, мечту, нечто большее, чем вы сами, вас захлестывают энтузиазм, страсть и радость, которые делают жизнь крутым приключением. Главное – найти свое дело и понять, кем вы хотите быть.

Летом 1999 года мне было 20 лет, и я демобилизовался из армии.

Мой план: стать ближневосточным Арнольдом Шварценеггером. В том июне я не сомневался, что стану следующим «Мистером Олимпия»⁹, женюсь на Жаклин Кеннеди, буду актером, а в конце концов – губернатором штата Калифорния.

Первый шаг для реализации моего плана – работа в местном спортзале. Тогда я надеялся, что там меня скорее заметят. В то время самой большой фитнес-сетью в районе была Bally Total Fitness. С помощью сестры я получил предложение от Bally из Калвер-Сити. Вероятно, это был самый маленький и самый старомодный спортзал Bally в Калифорнии.

Со временем меня повысили и перевели в самый большой спортивный зал Bally, расположенный в Голливуде. Мой план сработал! Поскольку я все лучше и лучше продавал

⁹ Мистер Олимпия – титул, присуждаемый победителю международных мужских соревнований по бодибилдингу, которые ежегодно проводятся Международной федерацией бодибилдинга и фитнеса (IFBB). Прим. пер.

абонементы, то зарабатывал 3500 долларов в месяц. По сравнению с тем, что я получал в армии, это смахивало на миллионы.

Однажды мой начальник Робби предложил мне должность помощника управляющего в Bally в Чатсуорте, в тридцати милях от Голливуда. Он хотел, чтобы я перевернул работу клуба: на тот момент выручка филиала составляла лишь 40 % от месячной цели.

Я не хотел ехать в Чатсуорт. Я мечтал о должности менеджера выходного дня в Голливуде – его доход был 55 000 долларов в год. Робби пообещал, если я изменю ситуацию в Чатсуорте, то работа мечты будет моей. Единственным моим конкурентом на желанную должность был давний сотрудник по имени Эдвин. Пока я превосходил его по выручке, можно было рассчитывать, что мне удастся стать менеджером выходного дня в Голливуде.

Быстрая перемотка на 90 дней вперед. Нам удалось изменить ситуацию в Чатсуортском клубе, увеличив его ежемесячный доход с 40 % до 115 %. Я был почти на вершине списка лидеров всей компании, намного опережая Эдвина. Когда мне позвонил Робби, чтобы назначить встречу, я предложил, что руководство компании довольно результатами. Мои планы сбывались. Я собирался встретиться с легендой фитнеса Джо Уайдером, меня должен был заметить крупный голливудский агент, мне предстояло начать актерскую карьеру и встретиться с Кеннеди. Я живо помню предвкушение,

которое испытывал в тот полдень перед встречей с Робби.

Войдя в кабинет начальника, я моментально понял: что-то не так. Передо мной был совсем не тот парень, который обещал мне должность, если я превзойду Эдвина.

«Это просто паранойя, – успокоил я себя. – Вспомни о кредите доверия и выслушай, что он скажет».

«Патрик, я так горжусь, что ты и твоя команда совершили за последние 90 дней, – сказал Робби. – Я хочу, чтобы ты остался там еще на полгода и вывел Чатсуортский клуб на новый уровень».

«Что вы имеете в виду? – спросил я его. – Я же ясно дал понять, что хочу получить должность менеджера выходного дня в Голливуде».

«Эта вакансия, – ответил он, – уже закрыта».

В тот момент моя кровь вскипела. Я не мог поверить, что взрослый мужчина может спокойно смотреть мне в глаза после того, как отказался от данного слова. И я был в ужасе, потому что так сосредоточился на достижении цели, что даже не задумывался, что буду делать, если ничего не получится.

Кому досталась должность? Вы угадали: Эдвину. Почему? Эдвин работал в Bally шесть лет, а я всего девять месяцев. Никто не обратил внимания на мои достижения и на то, как я обставил Эдвина в национальной таблице лидеров. Никто не считал важным, что, по объективным данным, именно я заслужил позицию.

Честно говоря, и сейчас поступок Робби кажется мне

неэтичным. Поскольку ему приходилось следовать предписаниям корпорации, то он действовал как политик. Но из той ситуации я извлек хороший урок. Мне крупно повезло: в молодом возрасте узнать, что у корпораций есть свои планы, и что продвижение по служебной лестнице редко основано только на заслугах. Робби понял, что я в ярости, и попросил меня выйти из офиса, чтобы остыть. Я пошел к парковке и попытался собраться с мыслями: представил, как случившееся будет диктовать мне дальнейшую жизнь. У меня в голове прокручивался фильм о будущем, но я не мог понять, чем все закончится, если приму предложение Робби. Тогда я этого не понимал, но уже обдумывал дальнейшие действия. Единственная проблема состояла в том, что я реагировал на чужой ход, а не совершал его по собственной инициативе. Я вернулся в его кабинет и спросил: «Это решение окончательное?». Он подтвердил.

Тогда я посмотрел ему в глаза и сказал, что увольняюсь. Сперва он подумал, что я шучу, но я настаивал. Какой смысл работать там, где нет четкого понимания, что нужно делать, чтобы продвинуться в компании? Зачем подвергать себя таким страданиям? Именно тогда я осознал, что не смогу прожить ни дня, если моей судьбой будет распоряжаться другой.

На том этапе своей карьеры я размышлял не как победитель. Поскольку я не был способен думать дальше, чем на один-два хода вперед, то все еще оставался дилетантом. В результате, я будто окаменел. По дороге домой чувствовал

себя так, словно принял худшее решение в жизни. Коллеги начали звонить мне, чтобы спросить, о чем, черт возьми, я думал. Моя семья тоже не могла в это поверить.

К тому времени, как я лег в постель той ночью, большая часть эмоций улетучилась, и я задался вопросом, что же делать дальше. Позже я научился не принимать решений сгоряча. К счастью, в тот вечер мне удалось успокоиться ровно настолько, чтобы обдумать дальнейшие действия. Когда я вспоминаю ту ситуацию, понимаю – это был решающий момент в моей жизни.

Мне предстояло заглянуть внутрь себя и понять, кем я хочу быть и куда двигаться. Список, который я составил, выглядел примерно так:

1. Я хочу, чтобы фамилия Бет-Дэвид стала значимой настолько, чтобы мои родители могли гордиться решением покинуть Иран.

2. Я хочу работать с людьми, выполняющими свои обязательства, особенно это касается руководителей, от которых зависит мой карьерный путь.

3. Мне нужна четкая формула, как добраться до вершины, основываясь исключительно на собственных результатах. Я не выношу сюрпризов и внезапного изменения оговоренных условий.

4. Я хочу создать команду, которой близко мое видение, чтобы понять, как далеко мы можем пойти вместе. Говоря

это, я имею в виду и уже имеющихся товарищей, кому могу доверять на 100 %.

5. Я хочу зарабатывать достаточно денег, чтобы не зависеть от политики и планов других людей.

6. Я хочу прочитать все книги по стратегии бизнеса, чтобы видеть игру в более широкой перспективе и научиться минимизировать корпоративные издевательства.

Как только я осознал, кем хочу быть, я смог увидеть и свои следующие ходы. Первым шагом я решил найти работу в отделе продаж с оплатой по заслугам и четкими ожиданиями. Двадцать лет спустя могу сказать, что ясность приходит от принятия решений, которые согласуются с вашими основными убеждениями и ценностями.

Используйте ненавистников и сомневающихся, как положительный раздражитель

Я поделился историей об отказе мне в повышении, потому что хочу, чтобы вы подключились к собственной боли. Именно те моменты, когда вы чувствуете себя беспомощным, злым или грустным, дают ключ к вашему сильнейшему стимулу. Не стоит недооценивать мотивирующий потенциал стыда. Когда Илон Маск в 17 лет уехал из Южной Африки в Канаду, его отец не испытывал по отношению к старшему

сыну ничего, кроме презрения. В статье Нила Штрауса из ноябрьского номера *Rolling Stone* за 2017 год Маск рассказывал о прощании с отцом: «[Отец] с удовлетворением сказал, что я вернусь через три месяца, что я никогда ничего не добьюсь и никогда никем не стану. Он постоянно называл меня идиотом. Кстати, это только верхушка айсберга».

Барбара Коркоран, магнат недвижимости, которую вы, возможно, видели в *Shark Tank*¹⁰, была одной из десяти детей, выросших в семье «синих воротничков» в Нью-Джерси. В 1973 году ей было 23 года, и она работала официанткой в закусочной. Там она познакомилась с человеком, который одолжил ей тысячу долларов, чтобы открыть компанию по продаже недвижимости. Они влюбились друг в друга и собирались жить долго и счастливо. Если бы сценарий осуществился, думаю, что Коркоран построила бы приличный бизнес в сфере недвижимости. Но в 1978 году муж бросил Барбару и женился на ее помощнице. Чтобы подсыпать соли на рану, он сказал: «Без меня ты никогда не добьешься успеха». В интервью журналу *Inc.* в ноябре 2016 года Коркоран заявила, что ярость стала ее верным другом. «В ту минуту, когда мужчина говорил со мной свысока, я находилась в своей лучшей форме, – сказала она. – Что бы ни случилось, я собиралась получить от этого человека то, что хотела. Он не смел отвергать меня. Я бы этого не потерпела. Мысленно я

¹⁰ Американское реалити-шоу о бизнесе, премьера которого состоялась 9 августа 2019 года на канале ABC.

спокойно говорила: «Да пошел ты».

Подобный тип неприятия и стыда может послужить чертовски сильным стимулом. Я хочу, чтобы вы вспомнили учителей, тренеров, начальников, родителей или родственников, которые подавляли вас на протяжении многих лет. Это не значит, что вы должны носить этот негатив с собой. Лучше используйте его в качестве ракетного топлива. Коркоран превратила неприятие в решимость. В результате она построила самую успешную фирму по продаже жилой недвижимости в Нью-Йорке и продала ее за 66 миллионов долларов. Потом она написала книгу-бестселлер и стала телезвездой в *Shark Tank*.

Как человек, инвестирующий в предпринимателей, Коркоран на самом деле ищет людей, которые подпитываются болью. Она считает, что детство в бедной семье – это преимущество. «Плохое детство? Да! Оно мне нравится, как страховой полис. Жестокий отец? Потрясающе! Выросли без отца? Еще лучше! Не у всех самых успешных предпринимателей было несчастное детство, но у некоторых оно было именно таким, и эти люди все еще злы».

Я не собираюсь легкомысленно относиться к вашей боли. Поверьте, в детстве я испытал достаточно стыда, чтобы хватило на всю жизнь. Это причиняло боль тогда и продолжается до сих пор. Обиды, оскорбления и жестокое обращение могут быть либо вашим оправданием, либо вашим топливом. И это чертовски эффективное топливо.

Покойный отец Майкла Джордана сказал: «Если вы хотите получить максимум от Майкла, скажите, что он ничего не может сделать». Угадайте, о чем Джордан больше всего говорил во вступительной речи в Зале славы через пять лет после ухода из НБА? Обо всех, кто его ненавидел и в нем сомневался. Он все еще не забыл обидчиков. Лерой Смит-младший занял его место в школьной команде, когда Джордана из нее исключили. Но Джордан научился так использовать боль в качестве источника энергии, что пригласил Лероя на церемонию. «Когда он попал в команду, а я – нет, мне хотелось доказать не только Лерою Смиту, не только себе, но и тренеру, выбравшему Лероя вместо меня: ты совершил ошибку, чувак, и я хотел убедиться, что он понял».

Маск, Коркоран и Джордан использовали боль как топливо. Вы можете сделать то же самое. Вспомните свои самые тяжелые моменты, когда вы заявили: «Никогда больше!» Воспоминание об этих переживаниях послужит вам источником энергии.

Я тоже все еще чувствую, что в моей жизни достаточно ненавистников, чтобы заполнить ими «Мэдисон-сквер-гарден»¹¹. Когда мне было 26, меня пригласили выступить с речью в моей альма-матер, средней школе Глендейла. Я столкнулся с психологом-консультантом, Дотти, которая спросила: «Почему ты здесь, Патрик? Чтобы послушать мотиваци-

¹¹ Спортивный комплекс в Нью-Йорке, США. – Прим. пер.

онного оратора?» Затем она сказала, что всегда жалела моих родителей. Представляете: возвращаюсь в школу, чтобы рассказать историю своего успеха, а Дотти жалеет меня и вспоминает, как десять лет назад сочувствовала моим родителям, ведь я был заблудшим ребенком, лишенным мотивации и ориентиров.

В конце концов Дотти проводила меня в аудиторию, где 600 учеников жаждали услышать мотивационного оратора. Когда внезапно заместитель директора встал и начал представлять меня, выражение лица психолога было для меня бесценно.

Я не сказал Дотти ни слова в ответ. Вместо этого я сохранил ее как еще одну ненавистницу в череде тех, что постоянно возникают в моей жизни. Такие люди продолжают заводить меня. Вообще-то, у меня есть список претензий, которые окружающие годами предъявляли мне. Большинство предпочитает позитивные отзывы, чтобы стимулировать уверенность в себе, а у меня совершенно другой набор «утверждений» – исходящих от людей, которые сомневались во мне или пытались меня подавить. Чтение и перечитывание этого списка разжигает во мне такую страсть, с которой не сравнятся никакие деньги в мире.

Возможно, самым главным ненавистником в моей жизни был незнакомец. Когда мне исполнилось 23 года, отец перенес 13-й инфаркт. Я помчался в государственную больницу, в Окружной медицинский центр Лос-Анджелеса. Персонал

там обращался с ним как с грязью. Я совсем потерял голову – бросался на них, швырял вещи. «Не шутите с моим отцом! Вы перешли черту!» Я был настолько неуправляем, что сотрудникам безопасности пришлось выпроводить меня из больницы. Во время моей истерики один парень сказал: «Если бы у тебя были деньги, ты обеспечил бы отцу лучшую страховку и нанять лучших врачей, чтобы они заботились о нем. Но ты не заплатил, потому он лечится на деньги налогоплательщиков. Это называется государственным медицинским страхованием».

После того как меня вышвырнули из больницы, я сидел в своем «Форде Фокусе», и слезы лились ручьем. Гнев сменился стыдом. Парень прав. Мой отец получал паршивое лечение, потому что у меня не было денег, чтобы обеспечить ему лучший уход. А денег у меня не было, потому что я проводил больше времени в ночных клубах, чем с клиентами. Я находился в низшей точке своей жизни. Женщина, на которой я собирался жениться, только что бросила меня. Долги по кредитным картам составляли 49 000 долларов. Минут тридцать я плакал, как ребенок, от жалости к себе и стыда. А после я наконец понял. В ту ночь прежний Патрик умер.

Все во мне изменилось. Боль помогла вспомнить каждую мелочь, которую я слышал в своей жизни: «1,8 баллов GPA. Неудачник. Тусуется с бандитами. Бедный Патрик, у него нет шансов. Разведенные родители. Мама на пособии. Ему пришлось пойти в армию, потому что у него не было другого

выбора. Никогда никем не станет».

Тогда я поклялся, что мой отец никогда больше не будет работать в магазине «Все за 99 центов» на углу Эвкалиптовой и Манчестерской улиц в Инглвуде, где его регулярно держали под прицелом винтовки. До конца жизни у него больше не будет паршивого медицинского обслуживания. Ни ему, ни мне больше никогда не будет стыдно.

Я сказал себе: «*Бет-Дэвид*. Мир узнает эту фамилию. Я знаю, через какую боль мы прошли. Я знаю, какие трудности нашей семье пришлось преодолеть, когда мы приехали в Америку из Ирана. Я помню, как мама смущалась, когда говорила на ломаном английском. Я помню выражение лица отца на семейных сборищах, когда родственники смотрели на него свысока. Скоро ты будешь гордиться своей фамилией. Ты будешь гордиться, что приехал в Америку. Ты будешь гордиться жертвами, которые пришлось принести».

На следующий день произошла забавная вещь. Никто меня не узнавал. Я услышал лучшие комплименты в жизни: «Пэт, ты изменился. Мы тебя даже не узнаем. Мы скучаем по старому Пэту. Мы хотим, чтобы он вернулся». Тогда я славился тем, что с вечера четверга до вечера воскресенья ходил по ночным клубам Лос-Анджелеса. Я ездил в Вегас 26 раз в год. Я попросил всех друзей, чтобы они перестали меня приглашать. Они не верили, считая, что это только вопрос времени, когда их старый приятель снова возглавит атаку на клубы.

Они и не подозревали, что им никогда не вернуть прежнего, вечно веселящегося, недисциплинированного Пэта. Я развернулся на 180 градусов. Игра была окончена. С того дня никто, включая меня самого, больше никогда не видел старого Пэта. Я использовал всех своих ненавистников в качестве топлива, и с тех пор они обеспечивают меня постоянным потоком энергии, резервом, который я могу использовать в любой момент. Я хочу, чтобы и вы превратили всю свою ярость и боль в топливо. Теперь дело за вами. Если вы изменитесь и сосредоточитесь на том, кем хотите быть, ничто не сможет вас остановить.

Я начинаю нервничать, вспоминая эти истории. Они уже не причиняют такую боль, как тогда, но в любой момент я могу мысленно вернуться к любой из сцен, чтобы подзарядиться тем самым топливом. Что-то подсказывает мне, что список пополнится. И хотя боль никогда не исчезает, теперь я рассматриваю всех своих ненавистников и сомневающихся как дарителей. В конечном счете, они привели меня к ясному пониманию, кем именно я хочу быть. Они заставили меня сказать «никогда больше» и составить перечень вопросов, в которых я не готов идти на компромисс независимо от обстоятельств. И призываю вас сделать то же самое.

При этом не ставьте под угрозу свои причуды или иные странности – эти ваши особенности важны из-за того, что вы испытали и что с ними связано. Вам действительно нужно четко понять, чем вы можете пожертвовать, а чем – нет. Это

поможет вам сформировать собственный блок вопросов, не подлежащих обсуждению.

Узнайте, какая роль подходит вам лучше всего

Все вопросы, которые я задаю и которые могут вам показаться открытием, должны привести вас к осознанию пути, который подходит вам лучше всего. Главное – найти оптимальную должность, которая подчеркнет ваши таланты. Учредитель? Генеральный директор? Директор по стратегическому развитию? Лидер продаж? Номер два? Бизнес-разработчик? Интрапренер, то есть сотрудник, который разрабатывает инновационную идею или проект в компании? Или солопренер, то есть самостоятельный бизнесмен? Список можно продолжать. Мы живем в эпоху, когда предприниматели становятся героями газетных заголовков, но такая жизнь может вам не подойти. Это не значит, что у вас не будет возможности для создания богатства и обретения удовлетворения.

Единственный способ выбрать – сперва понять: кем вы хотите быть?



COO¹² CIO¹³ CTO¹⁴ CFO¹⁵ CMO¹⁶

Быть предпринимателем – это высокий риск и высокая задача как в личном, так и в финансовом плане. Большинство людей держат в центре внимания только конечный продукт успешного предпринимательства, не обращая внимания на

¹² Главный операционный директор – вторая по полномочиям должность, которая есть только в очень крупных компаниях. – Прим. пер.

¹³ IT-директор

¹⁴ Технический/технологический директор

¹⁵ Финансовый директор

¹⁶ Директор по маркетингу

трудности, которые человеку пришлось преодолеть – интриги, предательства, пустые банковские счета. Если вы предприниматель, вам не всегда удастся прийти домой в шесть часов вечера, чтобы поужинать с семьей. Однако все зависит от масштабов бизнеса – возможно, в большинстве случаев у вас это и получится. Но если вы собираетесь стать разрушителем основ и создать многонациональный конгломерат или холдинг, то придется пойти на большие жертвы. Это станет отчасти подготовкой следующих ходов и процесса, когда другие люди, включая членов семьи, проникаются вашими идеями.

Чем больше ваша профессиональная занятость, тем более организованными вы должны быть во всех сферах жизни. Существует мнение, что невозможно вести бизнес на самом высоком уровне и при этом сохранять отличные отношения в семье. Действительно, совмещать их нелегко, но, если это важно для вас, всегда можно найти способ сочетать одно с другим. Выбор за вами. Мне важнее служить для детей примером в борьбе за реализацию моего видения важнее, чем каждый вечер успевать домой к ужину. Моя семья понимает это, потому что мы вместе планировали нашу жизнь. Кроме того, чем больше у вас средств, тем шире возможности выбора.

Не исключено, что вам придется работать в выходные. Но наличие ресурсов позволит взять с собой семью в рабочую поездку и превратить ее в семейный отдых. Как и во всем

остальном, здесь есть риски и награды за них, издержки и выгоды. Маршрут, который вы выберете, будет зависеть от вашего ответа на вопрос: кем вы хотите быть?

Воплощайте мечту: станьте, кем хотите, и живите в соответствии со своей правотой

Сколько раз вы слышали, как человек говорит: «*Когда добьюсь успеха, я...*» Или: «*Как только добьюсь успеха, я...*» Вы слышали, как люди говорят: «*Когда я заработаю первый миллион...*» или «*Как только мы переедем в наше собственное здание...*» Невольно вспоминается загадка о курице и яйце.

Вы не можете построить штаб-квартиру мирового класса или лицензировать безупречное программное обеспечение, пока у вас нет денежного потока. Но независимо от вашего дохода – попробуйте позиционировать себя наилучшим образом, совершая правильные ходы.

Я постоянно использую выражение *будущая правота/истина*. Оно означает: **жить в настоящем так, словно ваша будущая правота уже стала реальностью.**

Меня вдохновляет высказывание основателя IBM Томаса Дж. Уотсона:

«IBM такая сегодня, благодаря трем особым

причинам. Первая причина заключается в том, что в самом начале у меня было очень четкое представление о том, как должна выглядеть компания, когда она будет полностью сформирована. Можно сказать, у меня в голове была модель, как она будет выглядеть, когда мечта – мое видение – реализуется.

Вторая причина: как только у меня в голове появился образ действий компании, которая так выглядит, я создал картину, как IBM будет действовать, когда ее создание закончится.

Третья причина, по которой компания добилась такого успеха: как только у меня сложилась ясная картина, как IBM будет выглядеть, когда мечта осуществится, и как она будет действовать, я понял – если мы не начнем действовать так с самого начала, то никогда не достигнем цели.

Другими словами, я понял: чтобы IBM стала великой компанией, ей пришлось действовать как великая компания задолго до того, как она ею стала».

Вы поняли последнее предложение? Вы должны действовать как великий предприниматель задолго до того, как достигнете цели. Вы следите? Позвольте мне объяснить.

Провидец живет не здесь и не сейчас. Он уже заглянул по крайней мере на пять ходов вперед и находится в той самой реальности. Однако другим объяснение вашей будущей правоты может показаться нереалистичным, хвастливым или даже бредовым. Вскоре после того, как мы основали нашу компанию в 2009 году, я выступил с речью перед групп-

пой из четырехсот человек в отеле JW Marriott в Палм-Дезерт, штат Калифорния. Я сказал: «Однажды лучшие комики, спортсмены, мыслители и президенты США будут присутствовать и выступать на нашем съезде». Девять лет спустя на нашем ежегодном съезде выступил Кевин Харт¹⁷. Еще до того, как нашему агентству исполнилось десять лет, на глазах у всей компании я брал интервью у бывшего президента Джорджа У. Буша и ныне покойного Коби Брайанта¹⁸.

Люди хотят идти за теми, кто руководствуется своей будущей правотой. Вот почему нас так привлекают провидцы. Если оратор на сто процентов убежден в том, что говорит, то способен заечь и других. Лучшие лидеры обладают способностью не только верить в будущие истины, но и вдохновлять других поверить и воплотить их видение.

25 мая 1961 года президент Джон Кеннеди выступил на совместном заседании Конгресса со Специальным посланием о неотложных нуждах нации. Цель Кеннеди была ясна: «До конца этого десятилетия высадить человека на Луну и благополучно вернуть его на Землю». Через пять месяцев эта будущая истина превратилась в реальность, когда 20 июля 1969 года Нил Армстронг стал первым человеком, ступившим на Луну.

¹⁷ Кевин Харт – известный американский актёр, комик.

¹⁸ Коби Брайант – американский профессиональный баскетболист, выступавший в Национальной баскетбольной ассоциации в течение двадцати сезонов за команду «Лос-Анджелес Лейкерс».

Вы знаете, кем хотите быть? У вас есть четкое представление о вашей цели? В данный конкретный момент соответствуют ли ваши действия вашей будущей истине?

Используйте своих героев и визуальные образы, чтобы напомнить себе, кем вы хотите быть

Чтобы подняться на новый уровень и установить планку еще выше, стремитесь быть *героическим*. Подумайте, кого считаете героями, и спросите себя: как бы они вели себя в подобных ситуациях. Неслучайно существует целая серия книг, спрашивающих: «Что бы сделал этот известный человек?»

Вы хотите быть богатым? Есть книга под названием «Что бы сделали Рокфеллеры? Как становятся и остаются богатыми, и как вы тоже можете ими стать». Хотите больше походить на основателей Америки? Прочитайте книгу «Что бы сделали отцы-основатели? Наши вопросы, их ответы».

Вопрос «Что сделал бы другой добившийся успеха человек?», заставляет вас взять тайм-аут и обдумать последовательность действий. Кроме того, такой вопрос бросает вызов вашим талантам. Я настолько верю, что смогу выйти на новый уровень, что даже нанял художника, который создал уникальный визуальный образ для моего кабинета.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.