

Навык успеха № 2

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) занимался 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 удается 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 решаящих 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 начался 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 отпраздновать 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, делясь 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 Москвиц и Тони Шей из Zappos**.

Поездки жили своей жизнью и набирали обороты. Эллиот призывал 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 Zappos. Технологии выдающейся интернет-компании. — 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 однозначно. 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, Биссено 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. Большину 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 разнорабочим».

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. Попав 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 Пэгане 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 помошь.

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. Развыщите 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 Оджаи. 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 фонтан». 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 неком Брайане. Говорили, что он, наверное, самый успешный коуч для управленицев 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 годичных 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 миллион 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 годичные курсы? Тем не менее я был заинтригован.

Как-то раз Джена встретилась 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 годичных 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 брюшку, 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 предпринимчивого 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 сосредоточиваться 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 (ваše 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 строчки. 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 Элиота. — 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 познакомить 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 сторонах 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, выслушиваю 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 брэндинга. 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 честьказать ей помочь 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 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