

# Выбери себя!

**Автор:**

[Джеймс Альтушер](#)

Выбери себя!

Джеймс Альтушер

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

На русском языке публикуется впервые.

Джеймс Альтушер

Выбери себя!

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

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

Все права защищены.

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

© James Altucher, 2014

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2018

\* \* \*

Я выбираю себя!

У меня к вам деловое предложение

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

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

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

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

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

2. Приложите к чеку:

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

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

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

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

## Предисловие

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

И все труднее угадать, куда эти путешествия приведут.

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

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

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

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

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

#chooseyourself (<https://twitter.com/hashtag/chooseyourself>)

Дик Костоло,

CEO Twitter

Я выбрал себя. Начало

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

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

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

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

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

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

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

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

Я бросил трубку и больше им не звонил.

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

Я не ответил ему.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Четыре года назад я начал писать об этой практике и о том, как возвращался с того света. И пока я писал, моя жизнь изменилась к лучшему как по волшебству. Это даже больше, чем волшебство, потому что о таком я и мечтать не смел. Я заработал миллионы на разных предприятиях и вложениях (и не потерял и не растратил их), я встретил любовь всей своей жизни и женился на ней, я вернулся в форму, и каждый день я просыпаюсь и делаю именно то, что хочу делать. И результат я вижу не только в своей жизни, но и в жизни множества моих читателей, которые успешно применили те же принципы, что и я.

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

### Экономика в эру «выбора себя»

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

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

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

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

Когда мужчины вернулись, женщины справедливо решили, что больше не хотят сидеть по домам. Они хотели работать, приносить пользу обществу и зарабатывать деньги. Мало того что зарабатывать деньги оказалось интересно, это еще и давало женщинам независимость.

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

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

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

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

конституцию.

Что же представляла собой американская мечта?

Она начиналась с домика, обнесенного аккуратным белым заборчиком. Уже не было необходимости жить в городе, ютиться в квартирке и слушать соседей сверху, снизу и со всех сторон. Дедушки и бабушки многих нынешних американцев росли в многоквартирных домах, где белье сушили на общих веревках, все дети играли у пожарного гидранта прямо перед домом, и каждый шорох было слышно на три этажа вверх и вниз. Запах канализации и вечная борьба с клопами были привычной частью жизни для десятков миллионов иммигрантов. Так жили мои родители. Может быть, и ваши тоже.

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

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

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

Эх, если бы.

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

отчаянной погоней за модой.

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

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

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

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

В восьмидесятые случился новый бум фондового рынка. А когда он пошел на спад, уже бум мусорных облигаций позаботился о том, чтобы поток наличных в Америке не иссякал. Девяностые принесли нам «дивиденды мира» от крушения Восточного блока и интернет-бум. Даже когда обрушились азиатские рынки, Алан Гринспен, председатель Федерального резерва, продолжал поддерживать накал, искусственно вливая деньги в систему: для того чтобы отсрочить возможную «азиатскую эпидемию», а еще из опасений, что «проблема-2000» обрушит все.

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

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

Источник: «The Problem With Men: A Look at Long-Term Employment Trends», The Hamilton Project, December 2010.

(<https://www.brookings.edu/blog/jobs/2010/12/03/the-problem-with-men-a-look-at-long-term-employment-trends/> (<https://www.brookings.edu/blog/jobs/2010/12/03/the-problem-with-men-a-look-at-long-term-employment-trends/>))

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

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

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

Конечно, попутно выросли и потребительские расходы – благодаря банкам. Они разрешили оформлять кредитные карты под залог рыночной стоимости жилья (взятого в ипотеку). Можете себе представить? Каждый отпуск, за который вы рассчитывались кредиткой, вам гарантировали тонкие стены дома, отделяющие

ваших детей от жизни на улице. А дом разваливался у вас на глазах – в точности как ваша жизнь, – потому что у вас не было денег на ремонт, а их не было, потому что ДЕТКА, МЫ ЕДЕМ В ВЕГАС!

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

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

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

А-а-а-а!

2008 год.

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

Оставалось только правительство, которое стало наращивать государственный долг. Оно не только спасло все до одного банки, но и начало выплачивать им

проценты по активам, искусственным образом поддерживая функционирование всей финансовой системы. Попробую объяснить, что это значит в более широком контексте.

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

Данные на 2013 год; график создан на основе базы данных FRED исследовательского отделения Федерального банка Сент-Луиса ([research.stlouisfed.org](http://research.stlouisfed.org) (<http://research.stlouisfed.org/>))

Источник: Министерство труда США, бюро трудовой статистики

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

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

Источник: Pew Research Centre

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

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

В начале марта 2009 года я переехал на Уолл-стрит. Если конкретно, то в здание на углу Брод-стрит и Уолл-стрит, где раньше располагался банк JP Morgan. Возможно, вы знаете из истории, что в этом здании произошел первый крупный теракт в США. 1 сентября 1920 года итальянские анархисты взорвали там бомбу; 38 человек погибли, 143 серьезно пострадали. (Спасибо, Википедия. Спасибо, интернет. Теперь мне хватит цифр на всю жизнь. Мой дом, теракт, 38 погибших.)

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

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

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

Потом я потерял работу. Мне никто не звонил. Никто не хотел со мной разговаривать, потому что на рынке я играл на повышение и все считали, что я сошел с ума. Конечно, помочь мне заработать никто не собирался. Я попытался открыть несколько новых компаний, но у окружающих были свои заботы, а я запустил свое здоровье и запутался в приоритетах (как мы увидим позже, и то и другое жизненно важно для успеха). Я был в такой же депрессии, как и окружающие, а они так же подавлены, как и все остальные.

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

У всех было тяжелое десятилетие. Все переживали постсоциальный травматический стресс. И прежде всего нужно было это признать. Пузырь доткомов. Одиннадцатое сентября. Невиданная коррупция на корпоративном уровне. Ипотечный пузырь. Финансовый кризис. Спасение несостоятельных банков. Афера Мейдоффа[1 - Бернад Мейдофф – американский бизнесмен, бывший председатель совета директоров фондовой биржи NASDAQ. В 1960 году основал на Уолл-стрит компанию Bernard L. Madoff Investment Securities и возглавлял ее до 11 декабря 2008 года, когда был обвинен в создании, возможно, крупнейшей в истории США финансовой пирамиды. Прим. ред.]. И так далее. Удар за ударом. Обществом – нами – овладел страх. Мы стали бояться хоть что-то сделать.

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

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

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

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

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

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

А остальным что, вымирать? Нет, конечно. Не все так мрачно. Такова действительность. И на самом деле это неплохо. Мы наблюдаем уход институтов, которые обманывали нас последние сто-двести лет. Создается новая действительность, которой смогут воспользоваться люди, которые применят изложенные в этой книге принципы – начнут прокладывать собственный путь.

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

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

Временно – это навсегда

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

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

Не знаю, подумал я. Ну, здания.

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

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

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

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

И вот что я скажу: НИ ОДИН сектор экономики не увеличивает количество штатных сотрудников. Везде либо сокращение и переход на аутсорсинг за

пределами страны, либо временный персонал. И речь не только о низкооплачиваемых промышленных рабочих, но и о менеджерах среднего звена, программистах, бухгалтерях, юристах и даже высшем руководстве.

Мой приятель-инвестор был прав.

В действительности компаниям уже не требуется нанимать столько сотрудников, потому что информационные технологии воплотили то, что предсказывала бульварная фантастика тридцатых годов. По сути, людей заменили роботы. (Мечта сбылась! Конец офисному рабству!) Я это предвидел уже давно. Я работал в технологическом отделе телевизионной компании HBO как раз в тот период, когда корпоративная Америка открыла для себя интернет. Мне пришло в голову, что скоро технологические отделы перестанут быть нужны. Прежде всего потому, что не меньше трети программистов в компаниях разрабатывали сетевое программное обеспечение. Ну, интернет – это один большой готовый сетевой протокол. Значит, этих людей можно будет уволить. Еще треть программистов занималась пользовательскими интерфейсами. Обычный веб-браузер решает весь вопрос интерфейса, так что и эти программисты тоже не нужны.

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

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

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

творчество, здоровье или успех.

Вот вам пример: писатель Такер Макс, изобретатель жанра fratire – что-то вроде «сатиры студенческих братств». Его первые два бестселлера, I Hope They Serve Beer in Hell и Assholes Finish First («Надеюсь, в аду тоже есть пиво» и «М\*даки финишируют первыми»), разошлись миллионными тиражами.

Но это его не устроило. Слишком много дохода у него откусывала издательская отрасль. Издатели мотивировали это так: они берут на себя распространение, редактуру, маркетинг, рекламу и выдают ему аванс. Такер сообразил, что благодаря современным технологиям ему все это уже не нужно.

Редактирование, маркетинг и рекламу он может оплатить сам, и это выйдет гораздо дешевле, каналы распространения ему доступны те же самые, что и издательству. А поскольку предыдущие его книги пользовались успехом, аванс ему не понадобился.

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

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

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

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

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

может добиться успеха, создав идею, воплотив ее и выбрав себя.

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

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

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

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

«Надеюсь, что пост про то, как тебя задевает критика, был иронический. На случай, если это не так, скажу тебе как успешный писатель успешному писателю: мне твой блог очень нравится. Бывают, конечно, ляпы, и стиль иногда прихрамывает, но он на сто процентов оригинальный и увлекательный, а это невероятная редкость. Сейчас пишут все кто ни попадя, и большей частью эту писанину только отправить в мусорное ведро, а вот твой блог – это дело. У меня в RSS-канале всего десятка два рассылок, и твой блог в их числе. Я даже инвестициями особо не занимаюсь, так что от финансовых советов мне ни жарко ни холодно. Слушай, не бросай писать – забей на всяких тупых куриц и троллей, пусть себе говорят, что хотят. Тебя полно народу читает с удовольствием, просто мы не пишем комментарии – ни плохие, ни хорошие, потому что мы нормальные люди и нам есть чем заняться. Да кем вообще надо быть, чтобы пойти и написать отзыв на Amazon? С моих книг ржет миллион людей – в буквальном смысле миллион, а если почитать отзывы на Amazon, так можно подумать, что я младенцев швыряю с балкона. Это и есть самое отвратительное в интернете и в анонимных отзывах: обычно вылезают только крайности – либо безумные фанаты, либо те, кто плюется ядом. Шли их куда подальше! Ты

отличное дело делаешь, и я тебе за это благодарен. Не подумай, что я оголтелый буддист, но единственное, что реально важно в жизни, – это отношения с людьми, которые тебе дороги, и полезные вещи, которые делаешь. А на хейтеров наплюй. Не забивай ими голову, они того не стоят».

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

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

----

Купить: [https://tn.knigapoisk.com/al-tusher\\_dzheyms/vyberi-sebya](https://tn.knigapoisk.com/al-tusher_dzheyms/vyberi-sebya)

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)