К черту всё! Берись и делай!

Автор:
Ричард Брэнсон

К черту всё! Берись и делай! Полная версия

Ричард Брэнсон

Сэр Ричард Брэнсон – не просто успешный предприниматель и один из самых богатых людей планеты. Но еще и яркая, нестандартная личность.

Кредо Брэнсона – брать от жизни все. Это значит не бояться делать то, что хочешь. При этом совершенно неважно, достаточно ли у тебя знаний, опыта или образования. Если есть голова на плечах и достаточно задора в сердце, любая цель будет по плечу. Жизнь коротка, чтобы тратить ее на вещи, которые не приносят удовольствия. Если что-то нравится – делай. Не нравится – бросай не раздумывая.

В новой, расширенной версии своего бестселлера Брэнсон предлагает новые «правила жизни», которые должны помочь каждому на пути к творчеству, развитию и самовыражению. Книга несет огромный заряд оптимизма, мудрости и веры в возможности человека.

Ричард Брэнсон

К черту всё! Берись и делай! Полная версия

Richard Branson

SCREW IT, LET’S DO IT. EXPANDED

Lessons in the Life and Business

Издано с разрешения Virgin Books и литературного агентства «Синопсис»

First published in 2007 by Virgin Books, an imprint of Ebury Publishing. A Random House Group Company

The right of Sir Richard Branson to be identified as the author of this work has been asserted by him in accordance with the Copyright, Designs and Patents Act 1988

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

© Sir Richard Branson 2007

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», ООО «Издательство “Эксмо”», 2014

Предисловие

Впервые мне предложили написать «К черту всё! Берись и делай!» для Всемирного дня книги в 2006 году. Идея заключалась в том, чтобы предложить людям что-то, что побудило бы их обращаться к книгам – побудило бы к чтению.

Первое издание моей небольшой книжки имело такой успех, какой мне не мог и присниться. Она прекрасно продавалась по всему миру, став лидером продаж в Южной Африке и войдя в австралийский список бестселлеров. Я был чрезвычайно обрадован тем, какой читательский энтузиазм она вызвала. Самые разные люди писали мне о том, как книга ободрила и вдохновила их. Мне стало понятно, что книга заинтересовала не только начинающих читателей, для

которых, собственно, она и была написана, но и гораздо более широкий круг людей.

Спустя год меня спросили, не соглашусь ли я написать исправленную и расширенную версию книги, предназначенную для более широкой читательской аудитории. В этой новой версии «К черту всё! Берись и делай!» вы найдете те жизненные уроки, о которых я уже рассказывал, а также новые истории, нацеленные на наше с вами будущее.

Хотя я никогда не следовал правилам, в течение своего жизненного пути усваивал множество уроков. Это началось еще в детстве и продолжалось в школе, а затем и в бизнесе, когда подростком я стал издавать журнал Student. Я по-прежнему учусь и хочу верить, что так будет всегда. Уроки дали мне много полезного в жизни. Я надеюсь, что вы найдете на этих страницах что-то, что вдохновит и вас.

Пресса называет меня и моих партнеров в Virgin «хулиганы в раю» – наверное, потому, что у меня есть два поистине райских тропических острова: в Карибском море и у северного побережья Австралии. Бесспорно, мы склонны делать почти все не таким нудным образом, как остальные, – и для меня это здоровый подход. Я работаю от души и развлекаюсь от души. Я верю в поставленные цели. Помечтать никогда не плохо, но у меня к этому делу практический подход. Я не сижу, погруженный в мечты о невозможном. Я ставлю перед собой цели и затем думаю над тем, как их достичь. Все, что делаю в жизни, я стараюсь делать как следует, а не спустя рукава. В школе мне с трудом давались чтение и письмо. В те времена о дислексии еще никто не знал, и мои учителя были убеждены, что я просто лентяй. И тогда я научился все запоминать наизусть. Теперь у меня очень хорошая память, и она стала одним из главных инструментов в моем бизнесе.

Мы прошли очень большой путь с тех пор, как в 1967 году я запустил Virgin. Мы начинали с малого и поднялись до самых вершин. Темп, в котором мы расширяли свою деятельность в самых различных областях – прохладительные напитки, вина, свадебные платья, мобильные телефоны, книги, комиксы, анимация, кредитные карты, самолеты, поезда и даже космические полеты, – иногда кажется невероятным, как будто слишком сложных задач для нас не существует. Virgin действительно всем сердцем восприняла мой лозунг «К черту всё! Берись и делай!» – и мне доставляет огромную радость видеть энтузиазм и энергию, которыми переполнены люди, работающие со мной. И я вижу, как это действует, когда мы беремся за очередную новую идею и претворяем ее в

жизнь.

Но мы уже вступили в новое тысячелетие. Старые представления о том, что индустриализация правит бал, а отстающий обречен, изменились. При огромных прорывах в науке и нашем понимании того, как функционируют Земля и Вселенная, мы начали сознавать, что взаимосвязано буквально все. Ничто не существует в изоляции и не работает само по себе. Каждое действие, каждый поступок имеют свои последствия. Поэтому я убежден: нам очень важно знать, как будет работать Virgin в двадцать первом столетии.

На глобальном уровне действия людей, компаний и отраслей промышленности оказывают непосредственное – и нередко длительное – влияние на весь мир. Если человечество совершит ошибку, она может стать катастрофической. На более личностном уровне я озабочен судьбой Virgin – компании, в которой работают более пятидесяти тысяч человек. Их средства к существованию окажутся под угрозой, если мы не преуспеем во всем, чем занимаемся. И конечно, как бизнесмен я хочу добиваться успеха. Нередко более дешевый способ производства кажется более привлекательным. Но одно из моих главных правил гласит: не навреди.

Думаю, что наряду с моей ответственностью президента одной из наиболее успешных и энергичных компаний в мире на мне лежит и ответственность за то, чтобы постараться сделать все, что в моих силах, и не навредить. Я близко к сердцу воспринял ту истину, что все, что мы делаем, так или иначе затрагивает что-то, кого-то, где-то.

Уже много лет меня привлекает теория Гайя – гипотеза, сформулированная Джеймсом Лавлоком почти сорок лет назад. Согласно этой гипотезе Земля представляет собой живое существо, подобное клетке, и как отдельно взятая клетка она содержит в себе все, что необходимо для ее существования. Более того, профессор Лавлок считает, что наша планета может при необходимости исцелять себя. Но даже для Гайи существует «точка невозврата», за пределами которой нанесенный ущерб становится необратимым. Ученые-экологи предупреждали нас, что темпы развития промышленности и вырубки огромных массивов тропических лесов привели к такому росту содержания углекислого газа в атмосфере, что мы вошли в цикл глобального потепления, которое, в свою очередь, может привести к исчезновению большинства форм жизни на нашей планете. И это происходит прямо сейчас. Если мы хотим выжить, то обязаны в первую очередь думать об окружающей среде.

И я как капиталист задаю себе суровый и жесткий вопрос: не причиняю ли я вред? Тщательное исследование показало, что есть способы, позволяющие быть капиталистом и тем не менее следовать избранной мной философии охраны окружающей среды. Ища способы и методы, которые позволили бы Virgin разработать новое топливо, сокращающее выброс CO

, мы могли бы помочь остановить глобальное потепление. Мы также могли бы сделать нашу группу компаний экологически ориентированной. Я воспринимаю Гайя-капитализм как принцип, лозунг и путь в будущее.

Я осознал, что работа промышленности и предпринимательская деятельность на глобальном уровне могут и не быть негативным фактором. Конечно, все мы хотим пользоваться холодильниками, ездить на автомобилях и поездах, летать на самолетах, то есть жить нормальной, насыщенной и дающей удовлетворение жизнью. Но в то же самое время мы должны сознавать, в какой степени наши действия могут повредить окружающей среде. Я считаю, что именно большие компании, такие как Virgin, должны быть первыми в борьбе за холистический подход – такой, который позволил бы нам, создавая успешные предприятия и управляя ими, одновременно сохранять природный баланс и наносить природе как можно меньший вред.

Virgin может так поступать, потому что мы – частная компания. Я не верю в слепое следование правилам. Я изменю к лучшему то, что могу изменить, и, возможно, смогу послужить примером для других. И здесь меня вдохновляют поступки множества цельных и выдающихся людей. Помимо Джеймса Лавлока, я черпаю вдохновение в идеях моего родственника, сэра Питера Скотта, основавшего незадолго до своей смерти Всемирный фонд живой природы, Джонатона Поррита, одного из основателей Форума за будущее (и родоначальника движения Greenpeace), австралийского ученого Тима Флэннери, написавшего в своей революционной книге «Творцы погоды» (The Weathermakers), что мы можем положительно влиять на глобальный климат, и Эла Гора, для которого необходимость донести до всех и каждого понимание того, что мы находимся на самом краю экологической катастрофы, стала миссией, воплощенной им в фильме и книге «Неудобная правда» (An Inconvenient Truth).

Моя новая цель жизни – борьба с сокращением выброса углекислого газа. Вот почему в ближайшие месяцы и годы Virgin будет рассматривать (а возможно, и

предлагать) новые научные разработки, которые способствовали бы более органичному и холистическому подходу к бизнесу. Будущее не может не захватывать. Вполне вероятно, что мы находимся на пороге ренессанса не только в образе жизни, но и в технологиях, и в предпринимательстве.

Нами был организован благотворительный фонд Virgin Unite, созданный для поддержки широкой сети благотворительных организаций, влиятельных на всех уровнях – от местного до глобального. Мы побуждаем как своих сотрудников, так и наших клиентов к активности и добровольной работе в решении самых сложных проблем современности, таких как малярия, ВИЧ и туберкулез.

Ключевую роль во всем этом играет образование. Virgin всегда отдавала много сил благотворительности и помощи подрастающему поколению через свой фонд Virgin Unite. Однако я хочу, чтобы в области образования мы разрабатывали новые, передовые идеи и методы. Я уже основал школу бизнеса в Южно-Африканском университете CIBA и сейчас работаю над созданием передвижного международного университета с палаточным лагерем. Я убежден, что нам нужно меньше политики и больше мудрости, поэтому серьезнейшим шагом вперед должно стать основание Совета старейшин, который сможет давать рекомендации мировым лидерам. Нельсон Мандела оказал нам высокую честь, согласившись взять на себя роль отца-основателя.

Когда я только начинал, все было намного надежнее, чем сейчас. С выбором профессии не было проблем – часто вы занимались тем же, чем и ваш отец. Матери в большинстве своем сидели дома. Сегодня же ни в чем нельзя быть уверенным, а жизнь превратилась в нескончаемую борьбу. Людям, если они хотят чего-то добиться, приходится делать выбор. И самый главный урок, который я усвоил, – берись и делай. Неважно, что делать, неважно, насколько трудным кажется дело. Как сказал древний грек Платон: «Начало – самая важная часть любой работы». А древняя китайская мудрость гласит: «Путешествие длиной в тысячу ли начинается с первого шага».

Но если ты раздумываешь над тем, где же оно кончается, да еще рисуешь в воображении все долгие изматывающие мили между началом и концом пути вкупе со всеми опасностями, подстерегающими тебя, ты можешь так и не сделать этот первый шаг. И чего бы ты ни хотел достичь в жизни, не приложив усилий, ты никогда не достигнешь цели.

Сделай первый шаг. Испытаний будет много. Порой тебя может отбросить назад – но в конце концов ты дойдешь. Удачи тебе!

Ричард Брэнсон

1. Берись и делай

Верь, что это можно сделать

Ставь перед собой цель

Живи полной жизнью

Никогда не сдавайся

Готовься как следует

Верь в себя

Пробуй снова и снова

Помогай другому

Сотрудники Virgin придумали мне прозвище Доктор Да. Они прозвали меня так потому, что я почти никогда не говорю нет. Я всегда нахожу больше причин, чтобы сделать что-то, чем для того, чтобы не делать. Мой лозунг таков: «К черту всё! Берись и делай!» Знаю: многие люди, сталкиваясь с какой-либо проблемой или идеей, рефлекторно говорят нет или «мне надо подумать». Может быть, они слишком осторожны, или недоверчиво относятся ко всему новому, или им действительно нужно подумать. Но я так не умею. Если какая-то идея выглядит привлекательной, всегда говорю: «Да, я готов ее рассмотреть», – а потом начинаю думать о том, как воплотить эту идею в жизнь. Конечно, я не всегда

говорю да. Но что лучше: совершать ошибки время от времени или жить, закрывшись наглухо и упуская все возможности одну за другой?

Я верю в необходимость использовать знания и опыт других. Поэтому и исповедую философию работы в единой команде. Энергию ума следует задействовать так же, как и физическую энергию. Какой смысл ставить перед человеком задачу, если тебе наплевать на его опыт и способности? Это все равно что нанять экспертов, а потом выбросить их рекомендации в мусорную корзину.

Я доверяю своей интуиции и способности добиваться почти всего, чего хочу. Если идея или проект интересны, если их вообще возможно воплотить в жизнь, всегда подхожу к ним очень серьезно. И неважно, что прежде я не делал ничего подобного. Никогда не говорю: «Я не могу сделать этого, потому что не знаю, как это делается». Я расспрошу тех, кто знает, вдумаюсь в задачу, буду искать способ ее решить. Смотреть, слушать и учиться – все это нужно делать всю жизнь, а не только за школьной партой.

А еще в мире полно мелких и дурацких правил, которые кто-то когда-то неизвестно зачем придумал. Уж я-то знаю: организуй какой-нибудь комитет или совет – и для тебя обязательно найдут самое бесполезное занятие. Мир и так превратился в сплошную полосу препятствий, созданных комитетами, у которых слишком много свободного времени и еще больше желания все поставить под свой контроль. Это бюрократическое «творчество» – сплошная паутина, сотканная из бесполезных и бессмысленных слов. Если я действительно хочу добиться чего-то – для дела или просто удовольствия ради, – не позволю дурацким правилам меня остановить. Найду законный способ их обойти. Я говорю моим сотрудникам: «Если хотите что-то сделать, беритесь и делайте». От этого польза для всех нас. Люди работают, идеи ценятся – и Virgin только выигрывает. Обычно люди не увольняются потому, что им мало платят, – они уходят потому, что их не ценят. Многие компании помещают своих сотрудников в ящички с ярлыками – если ты оператор, то ты навсегда оператор. Но мы ценим наших людей и поощряем их к развитию, творчеству и изобретательности.

Я уверен: нельзя позволять, чтобы убогое словцо «нельзя» тебя остановило. Если у тебя недостаточно опыта для достижения поставленной цели, ищи другие пути. Если хочешь летать, отправляйся на аэродром, разноси там чай. И держи глаза открытыми. Смотри и учись. Не обязательно ходить в художественный колледж, чтобы стать дизайнером. Поступи на работу в дизайнерскую фирму

уборщиком, держись за метлу. И двигайся по лестнице вверх.

Моя мама Ева прекрасный пример такого подхода. Во время войны она хотела стать летчицей. Она никогда не училась летному делу, но была уверена, что будет летать. Вместо того чтобы предаваться унынию и бесплодным мечтаниям, отправилась на близлежащий аэродром в Хестоне и попросила ее принять. Ей сказали, что летчиками бывают только мужчины. Это ее не остановило – наоборот, послужило вызовом. Мама была очень хорошенькой, даже танцевала на сцене. И совсем не похожа на мужчину. Однако напялила кожаную летную куртку и спрятала свои светлые волосы под кожаный шлем, да еще и заговорила низким голосом. И получила ту работу, о которой мечтала. Все, что для этого понадобилось, – изобретательность и твердость характера. Она научилась летать на планере и стала тренировать пилотов-новичков. Это были молодые ребята, которые потом сражались на своих истребителях за Британию. Потом она служила в ВМФ – занималась техобслуживанием кораблей, доставлявших войска во Францию. Такие девушки, как моя мама, сыграли огромную роль в той войне, работая в разведке, на оружейных заводах, служа в авиации и пехоте. Все они собрали волю в кулак – и стали делать то, что нужно было делать.

После войны мама решила стать стюардессой, чтобы повидать мир. Но в те времена стюардессы должны были владеть испанским языком и окончить курсы медсестер. Однако маму это опять не остановило. Она поговорила с ночным портье в British South American Airways – авиакомпании, летавшей на «Ланкастерах» и «Йорках» между Лондоном и Южной Америкой, и он потихоньку вписал ее имя в список. Эти самолеты были первыми реактивными пассажирскими самолетами – так создавалась история. Вскоре мама стала стюардессой. Она по-прежнему не говорила по-испански и никогда не была медсестрой. Но голова у нее работала, и это позволило ей добиться цели. Мама просто взялась – и сделала. Кстати, тогда самолеты вмещали совсем мало пассажиров: тринадцать на «Ланкастере» и двадцать один – на «Йорке», так что во время долгих перелетов все успевали перезнакомиться. Да и смелость для того, чтобы отправиться в такой полет, требовалась недюжинная. Салоны не были герметизированными, а при перелете через Анды требовалось надевать примитивные кислородные маски. Год спустя BOAC (British Overseas Airways Corporation) поглотила BSAA, и маму перевели на бермудские рейсы, на которые поставили «Тюдоры». Самолет, летевший первым рейсом, взорвался (мама летела на втором). Третий исчез в Бермудском треугольнике. После этого от «Тюдоров» отказались, но она продолжала летать до тех пор, пока не вышла замуж за моего отца – молодого адвоката, который сделал ей предложение, когда они мчались по шоссе на его мотоцикле.

Мама не единственный человек в нашей семье, кто говорил: «Берись и делай!»

Знаменитый полярный исследователь капитан Роберт Скотт был двоюродным братом моего прадеда и человеком большого мужества. Он дважды побывал в Антарктике. Он поставил перед собой цель первым достичь Южного полюса. Во все времена экспедиция к любому из полюсов считалась невероятно дерзкой и рискованной затеей. Тогда же не было ни специального оборудования, ни легкой и надежно защищающей от холода одежды. Невероятно, но полярники экипировались обычными зимними куртками, правда, надевая их на себя по нескольку сразу. На некоторых были самые обычные шапки и даже шерстяные вязаные перчатки. Все говорили «Невозможно». Скотт сказал: «А я могу». Он достиг Южного полюса в 1912 году, но оказался вторым. Первым пришел Руаль Амундсен. Это было серьезным ударом для Скотта. Измотанные и больные, все члены его экспедиции умерли на обратном пути. Кстати, он был первым, кто пересек Антарктику на воздушном шаре, – поразительное достижение и очень опасная затея – но вот этого люди как раз и не помнят. Они говорят: «Бедолага Скотт, он был смелым человеком, но проиграл». Победа будоражит, действует как шампанское. Но никогда не следует стыдиться того, что ты не пришел первым. Самое важное: ты прошел дистанцию, сделал все, что было в твоих силах.

А сейчас я расскажу вам о моем первом коммерческом проекте – журнале Student. Я убежден: этот проект был и остается хорошим примером принципа «Берись и делай!». Я решил издавать Student, когда мне было пятнадцать лет, во время учебы в частном интернате Стоу. Я сделал это не ради денег – просто хотел быть редактором журнала. Мне не нравилось то, чему меня учили в школе, и то, что происходило в мире, и я хотел все исправить. Серьезной причиной для создания журнала была возможность выразить протест против вьетнамской войны. В 1965 году во время правления Линдона Джонсона во Вьетнам стало прибывать все больше и больше американских войск. Мы читали о бомбардировках Северного Вьетнама, о распыляемых с воздуха дефолиантах. Это было бессмысленно и бесчеловечно.

Подобно многим начинающим предпринимателям, я не рассматривал свой будущий проект как бизнес – это было увлекательной творческой задумкой. Для меня слово «бизнесмен» ассоциировалось с работой в Сити, толстыми сигарами и костюмами в полоску. Мне и в голову не приходило, что бизнесмены могут быть всех мастей, размеров и разновидностей, потому что в те времена они в основном следовали предписанным правилам. Прежде я уже делал попытки

заработать деньги: продавал кроликов, волнистых попугайчиков и рождественские елки (о чем речь еще впереди). Что касается моего журнала, то, конечно, он создавался путем проб и ошибок – но, в конце концов, я ведь был еще школьником. Однако, работая над бизнес-планом, инстинктивно следовал основополагающим финансовым принципам. Диккенсовский персонаж мистер Микобер в «Дэвиде Копперфилде» был прав, говоря: «Ежегодный доход двадцать фунтов, ежегодный расход девятнадцать фунтов, девятнадцать шиллингов, шесть пенсов, и в итоге – счастье. Ежегодный доход двадцать фунтов, ежегодный расход двадцать фунтов шесть пенсов, и в итоге – нищета». Мои родители всегда вдумчиво и осторожно относились к деньгам, и я уже с детства знал, что доходы должны превышать расходы. Прибыль должна быть единственной коммерческой целью любого бизнеса, независимо от того, сколько удовольствия и радости тебе приносит твое дело. Неприбыльный бизнес – это головная боль, постоянные стрессы, да и просто финансовая нелепость.

Когда я говорил друзьям и знакомым, что собираюсь выпускать настоящий журнал и по-настоящему продавать его, а потом просил их помочь мне в деле сбора статей и рекомендаций, ответом было недоверие, скептицизм, а то и взрывы смеха. Они отнеслись к моему проекту как к обычному капризу взбалмошного школьника. Они говорили, что я слишком молод, что у меня нет никакого опыта. Но я настроился серьезно – верил в себя, верил в то, что могу это сделать, и хотел доказать, что все они неправы. Упрямцем я был с детства, а их скепсис только укрепил мою решимость.

Для паренька, не слишком серьезно относившегося к учебе в школе, у меня были довольно странные устремления: стать журналистом. Я хотел колесить по белу свету, брать интервью у разных людей и печатать свои статьи. В словах «иностранный корреспондент» была какая-то романтика. Однако я был слишком молод и неопытен для того, чтобы стать иностранным корреспондентом – и поэтому решил выпускать собственный журнал. В Стоу издавался школьный журнал, The Stoic, но там мои революционные идеи – о необходимости отмены телесных наказаний, принудительных посещений церкви, латыни и всех прочих вещей, которые ненавидел каждый школьник в Великобритании, – напечатаны быть не могли. Вот почему у меня и возникла мысль организовать собственное неподцензурное издание. Причем очень быстро от мысли о том, чтобы издавать такой журнал только для Стоу, я пришел к убеждению, что любой старшеклассник в стране захочет купить номер для себя лично. Мой одноклассник Джонни Джемс стал вторым участником заговора. Мы решили, что имеет смысл публиковать статьи авторов из разных школ, да еще и посвятить несколько страниц общению с читателями. Мы были убеждены, что такой

журнал вызовет большой интерес и изменит привычные представления о том, как все устроено.

Я обзавелся блокнотом и стал набрасывать разные мысли, начиная с идей для заголовков рубрик. «Сегодня», «1966», «Фокус!», «Современная Британия», «Интервью». Это было смелое начало. Потом я перечислил темы, которые могли бы заинтересовать моих читателей. Следующим шагом стала работа над планированием тиража, распространения и предстоящих расходов. Вместо того чтобы делать уроки, я взял в школьной библиотеке справочник Who’s Who и выписал имена и адреса двухсот пятидесяти членов парламента, а потом, тщательно изучив телефонный справочник, составил список потенциальных рекламодателей. В свой линованный блокнот я записывал буквально все, включая философию и формат будущего издания. Абзац, посвященный философии, звучал так:

Новый политический журнал, ставящий целью вызвать в каждом школьнике интерес к политике и познакомить читателя с нововведениями и положением дел в частных школах страны. Среди авторов журнала будут сами школьники, представители общественности и члены парламента.

Затем я открыл новую страничку, написал: «Письма для отправки» – и подчеркнул эту строку. Далее следовал подсчет: «300 директоров школ, 3 ? 300 = 600d». (Расходы на марки к письмам с просьбами разрешить продавать журнал в их школах. Буквой d был помечен старый пенни, которых тогда приходилось 240 на один фунт.) Еще ниже я написал: «Конверты, писчая бумага, 300d. Итого 75 шиллингов = ?3.17.6d» (или ?3.75 в нынешних деньгах). К тому времени, когда баланс был подсуммирован (печатание тысячи экземпляров, продажная цена семь с половиной пенсов, почтовые расходы, комиссионные продавцам), я понял, что мы оказываемся в минусе.

Мы недолго думали, прежде чем понять: расходы и предполагаемые доходы от продажи столь ограниченного тиража не сходятся. Мы обанкротились бы еще до начала всей работы – не самый благоприятный старт для начинающих предпринимателей. Надо продумывать все снова.

Целыми днями я либо бродил, погруженный в свои мысли, либо поглощал в неимоверных количествах все газеты и журналы, попадавшие мне в руки. Что

происходит в мире, о чем говорят, что вызывает интерес? Сам того не понимая, инстинктивно изучал рынок и его демографию – пусть и на самом элементарном уровне. Я по наитию наткнулся на банальную истину: что бы ты ни продавал, вначале определись с потенциальным рынком. Думаю, тогда до меня и дошло, что мыслил в слишком малых масштабах. Школьники и студенты были повсюду, а «сила студенчества» стала новой расхожей фразой. Эврика! У меня появилась волшебная пуля!

Новое название журнала – Student – сразу же раздвинуло горизонты и дало нам целевую аудиторию, куда входили не только старшеклассники (наш первоначальный рынок), но и учащиеся колледжей, и студенты университетов: сотни и тысячи потенциальных читателей. От перспектив захватывало дух! Теперь мы можем предложить нашим рекламодателям и будущим авторам гигантские тиражи. Мы будем продавать наш журнал через существующую сеть оптовиков и в розницу, например через WH Smith. Теперь мы станем выглядеть куда более убедительно, говоря рекламодателям о двадцати, тридцати, сорока тысячах покупателей вместо рассказов о тысчонке старшеклассников. Тогда, задолго до появления Интернета, было очень непросто выяснить, сколько вообще студентов в стране. Знаю, насколько Интернет облегчил жизнь миллионам людей. Должен признаться, что, несмотря на мое довольно предвзятое отношение к Всемирной паутине, я сам все чаще набираю на клавиатуре текст в строке поиска. Однако мой подход к изучению рынка был проще: спроси того, кто знает. Я снял трубку, позвонил в Министерство образования и записал все продиктованные цифры.

Я решил, что мой бизнес-план вполне разумен и грамотен, хотя это могло удивить всех скептиков, не говоря о моих учителях математики и физики. Я тщательно проверял и перепроверял все цифры, рассчитывая расходы на бумагу и печать. Потом подсчитал доходы от продажи и рекламы. Что касается будущих авторов, то решил, что они будут рады писать для нас бесплатно.

Когда я обсуждал мои планы с мамой, она, как обычно, отнеслась к ним со всей серьезностью.

– Сколько тебе нужно, чтобы начать, Рики? – спросила она.

– Чтобы хватило на телефонные звонки и письма, – был мой ответ.

Мама всегда говорила, чтобы заработать деньги, нужно сначала что-то вложить. Она торжественно вручила мне целых четыре фунта стерлингов. В 1966 году этого хватало на триста двадцать марок или телефонных звонков (по полтора пенса то и другое). Сегодня за четыре фунта вам не купить и четырнадцать марок. Вклад отца Джонни состоял в том, что он заказал писчую бумагу с напечатанной шапкой «Student – журнал британской молодежи» и вполне уместным символом восходящего солнца.

Просьбу о том, чтобы в моей комнате в школьном общежитии был установлен телефон, директор отверг, хотя, как мне кажется, все происходящее его все-таки забавляло. Так что, хотя мой письменный стол (стол моего «офиса»!) был полностью отдан журналу, пришлось удовлетвориться телефоном-автоматом в холле. Мой голос уже ломался, и телефонному собеседнику могло казаться, что я старше, чем на самом деле. Проблема была в том, что мне не могли позвонить. Ситуацию отчасти спасало мое открытие: оказывается, я мог звонить бесплатно, просто сказав оператору, что автомат проглотил мою монетку и меня разъединили. Вдобавок при звонках через оператора в трубке собеседника не раздавалось противное «пип-пип-пип», когда монетка падала внутрь или когда оплаченное время подходило к концу. И дополнительный бонус – телефонистка вполне могла сойти за секретаршу: «С вами хочет говорить мистер Брэнсон!»

Конечно, я был не единственным, кто пользовался телефоном-автоматом, строя свою империю, – сорок лет назад в Лондоне это делала добрая половина всех начинающих бизнесменов. Напомню, что на дворе были «свингующие шестидесятые», и все менялось с такой скоростью, что у старой гвардии голова шла кругом. The Beatles, The Rolling Stones, Карнаби-стрит, Кингз-роуд[1 - Две улицы в Лондоне, где сосредоточены магазины молодежной одежды. Прим. пер.] – это было наступление молодого энергичного мира, и мир коммерции не мог остаться позади. К моему удивлению, меня выслушивали абсолютно серьезно.

Моя система с письмами строилась следующим образом: сначала я писал их все от руки и отправлял маме по почте. В нашей деревне у нее была подруга, Элизабет, которая перепечатывала мои письма на машинке и потом отправляла их в одном пакете мне – на подпись и для дальнейшей отправки. Мы с Джонни потратили почти два года, разослав сотни писем в попытках продать место под рекламу в журнале, пока до меня внезапно не дошло: нужно играть на зависти и конкуренции. Я говорил рекламному менеджеру Lloyds Bank, что Barclays размещают свою рекламу внутри задней страницы обложки – так вот, не хотят

ли они заполучить самую престижную заднюю страницу до того, как я предложу ее Nat-West? Я сталкивал лбами Coca-Cola и Pepsi. Я отточил свое искусство подачи текста и подачи товара, ни разу не выдав собеседнику правду – о том, что с ним говорил пятнадцатилетний мальчишка, стоящий у телефона-автомата с пригоршней медных монет в потной ладони. Поразительно, но мне это удалось.

Звонить куче людей, писать письма и ждать ответов на них было куда как веселее, чем сидеть на уроках латыни. Я был в диком восторге, когда мы в конце концов получили первый чек на оплату рекламы. Чек был выписан на двести пятьдесят фунтов – огромные деньги! Мы с Джонни целую неделю ходили шатаясь от счастья, а наши физиономии светились улыбкой не менее лучезарной, чем солнце, изображенное на наших фирменных бланках. В итоге за рекламу в первый номер мы получили две с половиной тысячи – это позволяло нам напечатать тридцать тысяч экземпляров. Для двух шестнадцатилетних школьников это было невероятным достижением – в те времена средняя цена дома была 3660 фунтов, а «ягуар» модели «E» стоил 1867 фунтов.

Мы делали все, чтобы содержание не разочаровывало. Мама с энтузиазмом вошла в игру: она писала статьи и расспрашивала всех друзей, «знают ли они нужных людей, которые знают нужных людей». Я помню, в какое возбуждение мы пришли, когда Джеральд Скарф[2 - Известный карикатурист и иллюстратор, в 1960-е годы работавший в журнале Private Eye в жанре политической карикатуры. Позднее сотрудничал с Pink Floyd, работал в театре, кино и на ТВ. Прим. пер.], наш первый автор, согласился сделать для нашего журнала рисунок и дать нам интервью. Я пытался заполучить интервью с разными знаменитостями, смываясь с уроков и добираясь на электричке до Лондона. Каким-то образом мне удавалось сочетать эту внешкольную активность с учебой.

Однако к тому времени я уже понимал, что не создан для учебы в университете. Понял, что хочу во всем полагаться только на самого себя, и это предопределило мой выбор: предпринимательство. Родители позволили мне сделать этот выбор самому. Отец без восторга принял мои планы покончить с учебой и не поступать в университет – он надеялся, что образование даст мне возможность устроиться на всю оставшуюся жизнь. Тем не менее они с мамой поддерживали меня во всем, что бы я ни делал. У меня до сих пор сохранилось письмо, в котором я объяснял им ситуацию:

Все, что я делаю в жизни, я хочу делать хорошо – а не кое-как. Я действительно полностью отдаюсь работе в Student – насколько мне позволяет время. Но сидеть на двух стульях опасно. Я могу потерпеть неудачу во всем, чем занимаюсь, поэтому нужно определиться с приоритетами, если я хочу чего-то достичь. К тому же мне еще только шестнадцать лет.

Далее я писал о том, чего добился по сравнению с ровесниками. Письмо заканчивалось такими словами:

Когда вам исполнилось по шестнадцать, мир был иным. Ваша будущая карьера была понятна и выстроена заранее. Сегодня это нескончаемая борьба… Student – такая же карьера, как и любая другая… Для меня это такое же начало жизни, каким для вас стали выпускные экзамены и университет.

Мы с родителями всегда находили общий язык. Я и сегодня убежден, что умение общаться и строить отношения с другими людьми – главный секрет успеха в бизнесе. Прочитав письмо, родители поддержали мое решение, и отец смирился с мыслью, что я не пойду по его стопам. Они разрешили мне бросить все предметы, кроме древней истории, которую я очень любил. Поэтому, когда наступила пора экзаменов, я написал гору шпаргалок и рассовал их повсюду: в карманы, в рукава и даже под ремешок часов. При этом не считал, что поступаю нечестно.

Экзамены закончились, и я был готов к выходу в мир, вооружившись абсолютной верой в свои силы и зная, что, чего бы я ни захотел достичь, смогу этого добиться.

Мне было всего шестнадцать, когда я бросил школу и полностью посвятил себя журналу Student. Прежде почти не занимался бизнесом, – не считая продажи домашнего лимонада в школе и т. д. Но даже в шестнадцать я понимал: человек не остров, а часть материка. Каждому из нас необходим кто-то, кто помогал бы справляться с нашими слабостями и поддерживал наши силы. Иногда это один человек, иногда – команда, и каждый ее член привносит в общее дело присущие только ему таланты и способности. Близкие – часто главная наша опора. Мой совет начинающему предпринимателю таков: слушай то, что говорит твоя семья, принимай ее помощь, не отвергай с ходу ее предложений.

Мы с Джонни расположились в полуподвале в лондонском доме его родителей. Это было здорово – ты молод, ты свободен и ты в Лондоне, в самом его центре! Мы пили пиво, развлекались с девчонками и слушали музыку. Совсем как студенты, с той разницей, что нам не приходилось учиться. Хотя трудились мы усердно. Мне удалось взять интервью у таких знаменитостей, как Джеймс Болдуин, Жан-Поль Сартр, Джон Леннон, Мик Джаггер, Ванесса Редгрейв и Дадли Мур. Я был настолько уверен в себе, что мне ни разу не пришел в голову вопрос, с какой стати они вообще пускают меня на порог и беседуют со мной. Эта уверенность, видимо, оказалась настолько заразительна, что отказов я почти не получал. Помогало и то, что в 1966 году для встреч со знаменитостями существовало гораздо меньше препятствий. Тогда у них не было ни секретарей, ни фронт-офисов, ни представителей по связям с прессой, чтобы отгонять энергичных молодых писак вроде меня. Но в основном успех объяснялся тем, что я постоянно сидел на телефоне и рассылал письма. На наших страницах встречалось больше знаменитостей, чем во многих ведущих журналах. Движимые любопытством, к нам на огонек стали заглядывать журналисты, интеллектуалы да и сами звезды. Жизнь в полуподвале превратилась в блистательный хаос. Словно классная вечеринка, которая никогда не кончается.

Но мы занимались и серьезными делами. Нам хотелось освещать ключевые события вроде войны во Вьетнаме и голода в Биафре непосредственно из горячих точек, но у нас попросту не было на это денег. Тогда мы стали перебирать все мыслимые варианты. Если редакторы крупных газет узнают, что мы отправляем шестнадцатилетнего корреспондента в какую-нибудь горячую точку для освещения событий с позиций молодого поколения, они могут заинтересоваться. Я позвонил в Daily Mirror и подбросил им эту идею. Они купились на нее и оплатили командировку во Вьетнам Джулиана Мэньона, работавшего у нас в Student. Сейчас Джулиан, получивший с тех пор ряд журналистских премий, работает репортером в ITN. Таким же точно образом мы устроили для него поездку в Биафру. Это было очень ценным уроком: идеи рождались под давлением обстоятельств, а в результате мы создавали что-то новое и стоящее. При этом известность наша росла.

Мы действительно верили в то, что меняем окружающий мир, делаем важные заявления, привлекаем внимание публики к значимым событиям, которые без нас остались бы без должного внимания. Конечно, мы писали не только о войне и голоде. Мы старались сделать журнал сбалансированным, разбавляя политику рок-музыкой и используя «силу студенчества», чтобы приобрести известность. Для нас стало открытием, что благодаря интервью с Джоном Ленноном, Миком

Джаггером и другими мы расширили свою аудиторию – ведь сами по себе их имена еще не гарантировали успеха. Приобрести известность оказалось нелегко. Реклама собственного журнала была нам не по карману, и мы надеялись лишь на прямые продажи и на то, что земля слухами полнится.

Я старался выйти на большие СМИ, что позволило бы нам увеличить тираж. Мне это все-таки удалось: смог убедить журналистов ведущих газет в том, что Student – это круто, и Sunday Telegraph писала в те дни: «Фотографы, репортеры, журналисты всего мира, похоже, сбиваются с ног, стараясь внести свой вклад в журнал Student, а в школах и университетах возникла целая сеть добровольного распространения. Читательская аудитория журнала уже составляет более полумиллиона студентов». Daily Telegraph добавляла: «Вполне вероятно, что Student, глянцевое издание, привлекшее многих известных авторов, станет одним из самых тиражных журналов в стране».

Эта фантастическая реклама научила меня не жалеть сил и средств на рекламу самого себя и своего дела. Известность, реклама, промоушн – называйте это как хотите, но это работает. Самой природе не чужда реклама – цветы, птицы и даже жучки с удовольствием выставляют себя напоказ. Конкуренция царит повсюду, и, если вы хотите что-то продать, надо, чтобы вас заметили.

Первое знакомство с агрессивной рекламой здорово мне помогло. Я понял, что у каждого из нас есть нечто, что нам хотелось бы продать, – будь то банка консервированных бобов или собственные таланты и способности. Нет смысла производить товары или выдавать на-гора лучшие в мире идеи, если все это остается в вашей голове или складируется в углу вашей спальни. Когда первые тридцать тысяч экземпляров журнала – перевязанные веревкой пачки, пахнущие свежей краской – поступили из типографии, мы, конечно, пребывали в радостном возбуждении. Но это не мешало нам осознавать и жесткую реальность: партию журналов сопровождали счета за печать, которые нужно было оплачивать.

Я напечатал флаеры, предлагавшие студентам заработать, продавая наш журнал. Они выстраивались в очередь у нашей двери, брали пачки свежих журналов и шли продавать их на улице или в университете. Многие из этих ребят стали нашими друзьями, всегда готовыми прийти на помощь. Мы продавали им пачку за полцены, а прибыль они могли положить себе в карман. Большинство разносчиков были не в состоянии сразу заплатить за полученные журналы, а получив их в кредит, они частенько забывали вернуться, чтобы

поделиться наличностью. Но это несущественно. Главное, что о нас узнавали.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Сноски

1

Две улицы в Лондоне, где сосредоточены магазины молодежной одежды. Прим. пер.

2

Известный карикатурист и иллюстратор, в 1960-е годы работавший в журнале Private Eye в жанре политической карикатуры. Позднее сотрудничал с Pink Floyd, работал в театре, кино и на ТВ. Прим. пер.

Купить: https://tellnovel.com/ru/richard-brenson/k-chertu-vsyo-beris-i-delay-kupit

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить