



П Р А В И Л А Ж И З Н И

30 самых богатых
людей планеты

УДК 159.92:929
ББК 88.3
П68

Правила жизни 30 самых богатых людей планеты / составитель
П68 И. Курохтина. — Москва : Эксмо, 2023. — 256 с.

ISBN 978-5-04-181411-3 (оф. 1)

ISBN 978-5-04-188014-9 (оф. 2)

Эта книга — сборник правил самых богатых и влиятельных людей планеты. Таких, как Илон Маск, Уоррен Баффет, Марк Цукерберг, Павел Дуров и другие. На примере историй из их жизни вы поймете, как эти люди достигли финансовой независимости и как сформировать свой список принципов, который поможет вам:

- Сосредотачиваться на целях
- Не отступать перед поражениями
- Осознанно принимать решения
- Налаживать контакт с нужными людьми

УДК 159.92:929
ББК 88.3

ISBN 978-5-04-181411-3 (оф. 1)
ISBN 978-5-04-188014-9 (оф. 2)

© Курохтина И., составление, 2023
© Оформление. ООО «Издательство
«Эксмо», 2023

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие от Павла Багрянцева</i>	7
Джек Ма	11
Рэй Далио	23
Уоррен Баффетт	29
Джефф Безос	39
Индра Нуйи	45
Илон Маск	51
Бернар Арно	57
Билл Гейтс	63
Ларри Пейдж	71
Сергей Брин	77
Майкл Блумберг	85
Карлос Слим Элу	93
Марк Цукерберг	101
Франсуаза Беттанкур-Майерс	109
Леонард Лаудер	115
Тим Кук	123
Чарльз Фини	131
Том Питерс	141
Генри Форд	145

СОДЕРЖАНИЕ

Бернард Шоу	155
Карл Лагерфельд	165
Томас Эдисон	177
Ричард Брэнсон	183
Павел Дуров	193
Джон Рокфеллер	199
Роберт Бош	205
Пол Аллен	211
Уолт Дисней	217
Амансио Ортега	225
Стив Джобс	233
<i>Заключение</i>	241
<i>Источники</i>	243

ПРЕДИСЛОВИЕ ОТ ПАВЛА БАГРЯНЦЕВА

В старших классах школы, да и на первых курсах университета, вряд ли кто-то мог разглядеть во мне успешного блогера с огромной аудиторией. Однажды я и вовсе решил, что притягивать внимание окружающих — это не мое. Но как известно, страсть и любопытство движет миром. Поэтому я жадно искал тумблер, который запустил бы мой успех. А именно — развил бы мою харизму. Меня ждали удачи и разочарования. Я читал тонны книг о том, как воздействовать на окружающих и анализировал видеозаписи с выступлениями самых притягательных тренеров, общественных деятелей и артистов.

Если бы у вас была возможность поговорить с человеком, достигшим феноменального успеха, какой вопрос вы бы задали ему? Чему хотели бы научиться? Может, попросили бы у него совета?

В свое время я учился у Игоря Манна, лучшего российского маркетолога. У Энтони Роббинса — лучшего коуча в мире. С британским предпринимателем Ричар-

дом Брэнсоном я даже виделся в Москве, прочел много его книг. Я продолжаю учиться у него и вплетать его принципы в собственный опыт. Что-то мне подходит, что-то — нет. Где-то приходится терять, но главное — это то, что я приобретаю.

У вас в руках книга, в которой собраны крупницы опыта людей, вошедших в историю благодаря своим достижениям в науке, технологиях, бизнесе и искусстве. Каждый из них внес в нашу жизнь изменения, без которых привычный мир совершенно точно был бы иным.

В каждой главе вы найдете ключи, отпирающие двери к вдохновению, и подсказки на пути к решительности. Познакомьтесь с ситуациями, которые сформировали принципы, установки и правила жизни различных людей. Вы увидите, что все они, не слово в слово, но говорят нам одно: к успеху приводят не суперспособности, а внутренний сплав из страсти, целеустремленности, упорства, дисциплины и верности себе. Никаких тайн, скрывающих истинные способы достичь самых честолюбивых целей.

Как говорил Уолт Дисней: «Если ты можешь мечтать, то можешь и воплотить свои мечты в жизнь». Недавно дизайнер, которая работает над стилизацией моей домашней студии, предложила мне на одной из стен написать вдохновляющую меня фразу. Я набросал десятка два и, не сомневаясь, выбрал одну. Вспомнив все свои страхи, боязнь пропустить что-то важное и постоянное желание перекладывать ответственность за происходящее в своей жизни на кого-то еще. «Все во мне, а не во вне». Именно

эта философия стала моим манифестом, моим ориентиром, моей главной ценностью.

Все есть внутри каждого из нас, остается лишь действовать без оглядки на скептические взгляды окружающих и найти свой подход к делу. А помощником пусть станут герои этой книги, чьи достижения говорят сами за себя. Прочитав ее, вы увидите, что это обычные люди, следовавшие простым жизненным принципам и благодаря им создавшие необыкновенные вещи.

Пусть каждое ваше внутреннее восклицание «я так и знал!», или «я тоже так думаю!», или даже «вроде ничего нового не услышал» станет еще одним подтверждением того, что вам по плечу любая жизненная вершина. Читайте эту книгу за завтраком, настраиваясь на новый день, или когда вам не хватает красок заполнить серость будней. В моменты, когда хочется почувствовать поддержку кого-то сильного, того, кто уже преодолел трудности, решение которых вы сейчас ищете. Пусть это натолкнет вас на ваши собственные идеи и даст импульс к их реализации.

Вы спросите, стал ли я харизматичным? Нет, не стал. Честно говоря, спустя десятки прочитанных книг я только сильнее уверился в том, что врожденная харизма — это дар Божий. Зато я научился управлять отношением к себе окружающих. Думаю, видеоблог с 680 тысячами подписчиков — достойное тому подтверждение. Выходит, я продвинутый пользователь, который попробовал на себе приемы, предлагаемые западными и отечествен-

ными тренерами, выбрал те, что сработали, и превратил их в связанную систему. Я всегда предпочитал учиться у практиков, поэтому теперь предлагаю и вам сделать то же самое.

Именно вы — творец своей реальности. И вам предстоит создать ваши собственные правила жизни. Внутри у вас уже все есть для успеха. Дело за малым.

Павел Багрянцев,
предприниматель, спикер, видеоблогер,
основатель digital-агентства topyoutube.biz

ДЖЕК МА



Китайский предприниматель,
основатель Alibaba Group.
На 2022 год его состояние оценивается
в 23,4 миллиарда долларов.
«Дедушка китайского интернета»

10

ПРАВИЛ УСПЕХА ДЖЕКА МА¹

1. ОТКАЗЫ – ЭТО НОРМАЛЬНО. НУЖНО К НИМ ПРИВЫКНУТЬ

Джек Ма никогда не был примерным учеником. Он проваливал экзамены в средней и старшей школе, дважды сдавал вступительные экзамены в педагогический университет Ханчжоу. И когда наконец окончил его, получил отказ в трудоустройстве почти на всех местах. Даже в KFC. «...Подавал заявление на работу целых 30 раз, но мне отказывали. Я хотел работать полицейским, но мне сказали, что я недостаточно хорош. Из пяти желающих взяли четверых, и я был единственным, кого не взяли. Я даже пытался устроиться в KFC, когда они только открывали сеть в Китае. 24 человека хотели получить работу, и 23 из них были приняты, а я был единственным, кому отказали. Я привык к отказам. Я подавал заявление в Гарвард 10 раз, и мне каждый раз отказывали»².

Первый бизнесмен Китая считает, что отказы — это хорошо. Они мотивируют стараться сильнее, учат

быть терпеливым и развивают психологическую стойкость. Но самое главное — отказы создают возможности для перемен.

2. ЕСЛИ УПОРНО ТРУДИТЬСЯ, ТО ПОЯВИТСЯ МАССА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Будущий миллиардер родился в бедной семье музыкантов. У него не было ни полезных знакомств, ни влиятельных родственников. Но юноша, которого тогда еще звали Ма Юнь, серьезно увлекся изучением английского языка. Для совершенствования навыков он слушал радио, общался с иностранцами, а позднее устроился работать гидом. Именно туристы и назвали его Джеком — так им было проще к нему обращаться.

В университете он возглавлял студенческий совет и стал единственным выпускником, и когда наконец окончил его, получил отказ почти во всех местах. Низкая зарплата и желание совершенствоваться не дали Джеку остановиться на достигнутом. Параллельно основной занятости он работал переводчиком, став одним из лучших в своем деле.

Наконец Джек Ма открыл первое собственное дело — бюро переводов «Хайбо». Казалось бы, логичный шаг. Но первые годы бизнес еле удерживался на плаву, о прибыли и говорить не приходилось. Чтобы как-то свести концы с концами, будущий миллиардер занимался перепродажей сувениров и ширпотреба. И только через три года, благодаря рекламе в интернете, компания получила

достаточно заказов, теперь уже и из-за рубежа. Сейчас «Хайбо» — крупнейшее агентство переводов в Ханчжоу. «Просто если ты ничего не делаешь — все НЕВОЗМОЖНО. Но если вы попытаетесь, у вас хотя бы появится надежда. Успокойтесь и наслаждайтесь игрой»³.

3. ВОЗМОЖНОСТИ ВСЕГДА ТАМ ЖЕ, ГДЕ ВОЗНИКАЮТ ТРУДНОСТИ

В 1994–1995 годах многие китайские предприниматели хотели наладить торговлю с другими странами. Крупнейшие выставки продаж были в Лас-Вегасе в США, в Германии, но китайцы не могли туда попасть по разным причинам. У одних не было возможности получить визу, у других не хватало денег и связей. И тогда Джек Ма подумал, что эту проблему можно решить с помощью интернета. Пусть все вокруг и твердили, что это нереально⁴.

«Я думаю, что лучшие возможности всегда находятся там, где люди жалуются. В мире так много возможностей, потому что есть огромное количество жалоб. И если вы можете решить какую-то проблему, то именно это и будет ваша возможность»⁵.

4. СЛЕДУЙТЕ ЗА МЕЧТОЙ

Его первый интернет-бизнес «Желтые страницы Китая» с треском провалился. Причем на этот стартап Джеку пришлось занять 2000 долларов у родственников. Но на

ПРОСТО ЕСЛИ ТЫ
НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЕШЬ —
ВСЕ *НЕВОЗМОЖНО*