

Путь Даймонда Джона доказывает, что отчаяние рождает инновации, а отсутствие денег — это преимущество! Перед вами честный рассказ парня из трущоб, который знает, как превратить ничего в миллиард долларов.

Стив Дел,

*председатель и главный исполнительный директор
CEO of Revolution LLC and, соучредитель America Online*

Даймонд знает, как делать бизнес. Он знает разницу между желанием быть предпринимателем и просто предпринимателем, и он щедро делится этим знанием на страницах книги. Какое удовольствие наблюдать за жизнью его глазами, следить, как создавалась методика, превратившая его из бедняка в миллионера. Этот парень построил империю на улицах Квинса! Это вдохновляет, и я рад, что Даймонд нашел время, чтобы поделиться этим знанием с людьми

Марк Кубан,

*предприниматель, владелец баскетбольного
клуба «Даллас Маверикс»*

Деньги не могут купить вам силу или дух. Они не могут дать вам гармонию или власть. В своей вдохновляющей книге Даймонд Джон дает надежду всем, у кого нет ничего, кроме способностей, данных Богом. Никто лучше, чем Даймонд, не знает, что не важно, с какого капитала вы начинаете, потому что жажда успеха живет в каждом из нас.

Рассел Симмонс,

американский певец и продюсер

Я твердо верю, что можно доверять бизнес-книгам только тех авторов, кто сам построил бизнес. Даймонд сделал именно это, и здесь он показал, как именно он это сделал, опираясь лишь на веру в себя и желание победить. Безденежье означает не отсутствие денег в вашем бумажнике, а кардинальный поворот в мышлении. Это книга о таком состоянии отчаяния, которое приводит к колоссальному творческому прорыву.

Гари Вайнерчук,

предприниматель, автор многочисленных бестселлеров

Даймонд ДЖОН



ГОЛОДНЫЙ И БЕДНЫЙ!

КАК полный голяк,
скудный бюджет
и жажда успеха

{ МОГУТ СТАТЬ
ВАШИМИ ГЛАВНЫМИ
КОНКУРЕНТНЫМИ
ПРЕИМУЩЕСТВАМИ

ПРАЙМ
У

Издательство
АСТ
Москва

УДК 159.92.2
ББК 88.52
Д42

*Печатается с разрешения литературных агентств
Foundry Literary и Andrew Nurnberg.*

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

Daymond John

**THE POWER OF BROKE:
How Empty Pockets, a Tight Budget, and a Hunger for Success
Can Become Your Greatest Competitive Advantage**

Джон, Даймонд.


Д42 Голодный и Бедный! Как полный голяк, скудный бюджет и жажда успеха могут стать вашими главными конкурентными преимуществами / Даймонд Джон. — Москва : Издательство АСТ, 2017. — 319, [1] с. — (#БизнесНаставник).

ISBN 978-5-17-101647-0

За последние двадцать лет Даймонд Джон прошел путь от парня из бедной семьи, который, сидя в подвале, пришивает этикетки на футболки, до основателя международной модной империи и заслужил титул «Крестный отец урбанистической моды». Помимо успеха в модном мире, Даймонд — звезда знаменитого телешоу «Акулы бизнеса» (оригинальное название — «Бассейн с акулами») и один из самых востребованных специалистов по брендингу, к его услугам обращаются знаменитые компании, среди них «Тернер Нетворкс» и «Найк».

Что нужно, чтобы начать столь головокружительную карьеру? Ничего!

Даймонд Джон уверен, что отсутствие денег и отчаяние порождают инновации, бедность заставляет мыслить более креативно и увереннее идти к успеху. Перед вами книга, которая укажет вам на ваши главные конкурентные преимущества, расскажет, как можно превратить нулевой бюджет в миллиард долларов, подкинет массу идей для сногшибательного стартапа и вселит уверенность в победе! Потому что, когда ты один на один с жизнью и банковский счет пуст, успех — это единственный вариант!

Макет подготовлен редакцией ПРАЙМ 

ISBN 978-1101903599 (англ.)
ISBN 978-5-17-101647-0

© 2016 by Daymond John
© Полищук В., перевод на русский язык, 2016
© ООО «Издательство АСТ», 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава 1

Полный голяк и его волшебная сила	11
Что такое полный голяк	12
Будь настоящим новатором	14
Будь подлинным	18
Оставайся голодным	22
Вернись к истокам	25
Не позволяй ресурсам иссякнуть	28
Знай своего потребителя, знай свою миссию	31
Отточь свои клыки	35
Не верь мне на слово	40

Глава 2

Вставай и вкалывай!	43
Используй силу!	49
Стремись к цели	51
Семь раз отмерь, один раз отрежь	55
Прыгни выше головы	60
Будь изобретателем!	65
Отыщи красоту в хаосе. История Стива Аоки, музыканта, диск-жокея, продюсера звукозаписи	65
Найди свое место под солнцем	68
Устрой прекрасный беспорядок	70
Лови волну	72
Держись своей идеи. История Акации Бринли, звезды социальных сетей и королевы «селфи»	75

Неси в себе перемены	78
Будь верен себе	80
Умей распознать свой шанс.	84
Будь непреклонен	87
Пробивайся к победе. История Роба Дирдека, скейтбордиста, продюсера, звезды реалити-шоу	87
Будь лучшим	89
Поддерживай огонь.	91
Будь благодарен за неудачи.	93
Определись, кто ты	95
Будь первым	100
Отрабатывай все возможности. История Кристофера Грея, студента колледжа, разработчика приложений	100
Проявляй направленную изобретательность	103
Не останавливайся на достигнутом	106
Знай себе цену.	109
Глава 3	
Деньги решают все	113
Пируй как король!	118
Завоевывай уважение	120
Не полагайся на План «Б».	125
Будь ближе к реальности. Это реально!	126
Будь восхитителем.	131
Верую в кексы. История Джиджи Батлер, предпринимательницы, королевы кексов.	131
Не бойся расти	136
Верь в себя.	139
Будь шустрым	145
Превращай свои проблемы в решения. История Джея Абрахама, администратора, консультанта, оратора, гуру прямого маркетинга	145

Ищи проход там, где все остальные ничего не замечают	147
Выясни секреты чужой магии	149
Делай взнос	153
Будь предан своему делу	155
Стой горой за свой дом. История Кевина Планка, основателя и генерального директора спортивного бренда «Андер Армор»	155
Делай, как решил	158
Держись на крутых поворотах	162
Прославься чем-нибудь конкретным	163
Глава 4	
Голяк бывает разный, или Разновидности преград	167
Иди к цели любым путем	172
Смотри вглубь и по сторонам	174
Не иди в ногу со всеми	177
Проси рационально	180
Будь оригинальным	184
Бабочки Мо: страсть к моде. История Мозаи Бриджеса и Трамики Моррис – вундеркинда-дизайнера галстуков-бабочек и его матери и неутомимого помощника.	184
Слушайся добрых советов	186
Будь готов оказаться в водовороте событий.	190
Положись на тех, кто ведет тебя вперед	194
Уважай свое мировоззрение	197
Будь мил с людьми	199
Могущество мягкости. История Тима Ферриса, писателя, оратора, предпринимателя, бизнес-ангела	199
Иди по улице с двусторонним движением	202
Лови момент	206
Иди туда, куда ведет чутье	207

Реализуй свой шанс	209
Произведи фурор там и тогда, где и когда получается	211
Превращай каждый шанс в еще один шанс	212
Будь занятым	215
«Вот где мне самое место». История Джоша Пека, актера, комика, звезды социальных сетей	215
Найди способ совершить первый прорыв	217
Изучи сцену	219
Глава 5	
Полный голяк в масштабах фирмы	223
Выбирай нетривиальный путь	226
Качай мышцы для силы полного голяка	233
Научись мыслить как твой потребитель	234
Услышь то, что слышит твой покупатель	237
Оставь одну креветку себе	238
Действуй мало-помалу	240
Великие достижения в мелкой расфасовке. История Линды Йохансен-Джеймс, серийного предпринимателя, лидера специализированной розничной торговли	240
Будь в эпицентре событий	244
Будь гибким	248
Вернись к нулевой отметке. История Райана Дейсса, предпринимателя, консультанта, специалиста по маркетингу в области цифровых технологий	248
Не отставай	251
Узнавай то, чего ты не знал	253
Будь ясновидцем	258
Овладей собственным стилем. История Лорен Райдингер, законодательницы мод, лидера в сфере интернет-продаж	258

Нанимай персонал среди своих	262
Знай, куда идешь	264
Глава 6	
Вноси перемены	267
Шагай в ногу с переменами	275
Ищи новые источники дохода и новые методы раскрутки	281
Держи в голове четкую цель (а лучше несколько!)	286
Успевай за программой	289
Сохраняй силу	292
Будь предприимчив	296
Выживай и процветай. История Марка Бернетта, телевизионного продюсера, автора бестселлеров	296
Не оглядывайся	298
Умей считать	300
Не мешай сам себе	303
Подведем итоги.	
Посмотри на самого себя	306
Основные принципы силы полного голяка, извлеченные из историй великих людей, с которыми я тебя познакомил в этой книге	307
Благодарности	313
Об авторе	318

Эта книга посвящается Дэвиду Фресшему, который воплощает в себе лучшие качества антрепренера и друга. Дэвид всегда боролся за то, во что верил.

Он был замечательным отцом, отличным мужем и много сделал для своих близких. Его никогда не интересовало, какого цвета кожа у человека, для него было главным, что у того на душе. Дэвид был одним из великих первопроходцев в мире малого бизнеса, задолго до того, как наступила эпоха бизнес-инкубаторов*, бизнес-ангелов** и венчурных капиталистов. Он задолго до многих понял, какие блестящие перспективы у малого бизнеса, как важно в него вкладываться и помогать ему.

У меня не хватает слов, чтобы выразить Дэвиду благодарность за помощь и поддержку, за то, что он верил в меня, любил меня и делился со мной знаниями. Благодаря Дэвиду мир стал ярче и богаче во всех смыслах, а без него потускнел и обеднел. Царствие ему Небесное.

Да, это так, горазд был я
Брать слишком много на себя,
Но и тогда
Я не хандрил
И нес свой крест по мере сил,
Не пасовал, удар держал
И был собою.

Фрэнк Синатра, «Мой путь».

(Да, я в курсе, что песню написал Пол Анка, но именно в исполнении Синатры она меня заводит больше).

* **Бизнес-инкубатор** — организация, занимающаяся поддержкой стартап-проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до ее коммерциализации. — *Прим. перев.*

** **Бизнес-ангел** — частный венчурный инвестор, обеспечивающий финансовую и экспертную поддержку компаний на ранних этапах развития. — *Прим. перев.*

Глава 1

ПОЛНЫЙ ГОЛЯК И ЕГО ВОЛШЕБНАЯ СИЛА

ЧТО ТАКОЕ ПОЛНЫЙ ГОЛЯК

Сила полного голяка — это особый психологический настрой. Он существует в каждом из нас, независимо от того, есть ли у нас деньги, возможности или преимущества.

Загвоздка в том, что большинство людей даже не подозревает о наличии такой сверхспособности: она у них есть, а они ее не распознают и не пользуются ею. Вместо того чтобы применять свои природные способности, большинство доверяют тому, что они слышат в офисах и бизнес-школах от людей в строгих костюмах. А говорят там примерно одно и то же: хочешь начать бизнес — гони монету. И никак иначе. Без стартового капитала ты — ноль без палочки. Однако этот способ работает лишь у некоторых. Да и то, хватает его ненадолго. Почему?

Поверь мне на слово, главное — это твой внутренний драйв, душевный заряд. Он сильнее материального. Это и есть волшебная сила полного голяка.

Суть в том, что креативность сильнее проторенных дорожек. Умение рисковать сильнее осторожности и предусмотрительности.

Есть и еще одна важная штука: деньги имеют свойство кончатся. Любые. Их хватает лишь на какое-то время, а потом — оп! — и нету. А твой внутренний драйв, сила голяка, всегда с тобой, в тебе. Это неисчерпаемый источник.

Деньги... Даже если у тебя есть деньги, они не гарантируют успеха. Важны не те средства, которые у тебя были, а те, которые у тебя будут.

Главное — деньги, которые тебе нужны, а не те, которые у тебя есть сейчас. Моя книга посвящена именно *будущим деньгам*, тому, как они приносят успех и помогают изменить мир.

Давайте посмотрим правде в лицо. Когда наступает полный голяк и в кармане ни гроша, когда ты упустил все возможности, то... у тебя просто не остается выбора, кроме как преуспеть! Варианты кончились. Если ты дошел до самого дна, у тебя появляется шанс оттолкнуться и ринуться вверх. У тебя включается тот самый тайный турборежим, который есть у каждого, но о котором мало кто знает. Это врожденная способность. Когда ты думаешь, что выхода нет, начинаются чудеса.

Уяснил? Запомнил? Отлично. Нет стимула лучше, чем полный голяк. Магия полного голяка включается тогда, когда у тебя времени в обрез. Вот тут-то ты и делаешь мощный рывок, на который не способен никто из твоих друзей, потому что их еще недостаточно приперло. Они играют, чтобы набрать очки, ты играешь, чтобы выиграть.

Мне вспоминается изречение великого спортсмена Уэйна Гретцки: *«Мы пропускаем 100 % тех мячей, которые даже не пытаемся поймать»*. Так что ловите мяч! Обязательно ловите мяч! Метод «полного голяка» в том и состоит, чтобы ловить мяч.

У тебя может быть уйма причин, чтобы отказаться от мечты и выйти из игры, но сила полного голяка — это стимул, который будет заставлять тебя продолжать игру. Может, тебе уже тридцать три раза отказывали в ссуде, но на тридцать четвертый раз зеленый свет загорится — тебе пойдут навстречу. А может, твой товар или услугу в пух и прах разругали в тридцати отзывах, но тридцать первый будет хвалебным, и он будет действительно от значимого человека.

Чем бы ты ни занимался — продолжай! Не останавливайся! Не сдавайся! Почему? Потому что никогда не знаешь, за каким поворотом поджидает удача. Иногда, чтобы ее поймать, нужно остаться без гроша, дойти до предела, когда идти некуда и обратиться за помощью не к кому. Вот тут-то она тебе и улыбнется, потому что хуже уже быть не может, но ты все равно не сдался. Почему так получается? Потому что неизбежно наступает момент, когда *успех тебе нужен, чтобы выжить*. Поверь мне — я по себе знаю.

БУДЬ НАСТОЯЩИМ НОВАТОРОМ

На собственном опыте я пришел вот к какому открытию: настоящая новаторская идея приходит «со дна», а не «с верхушки».

Судите сами. Брейк-данс, рэп, слэм-поэзия, айпады, смарт-часы, электрокары... — в общем, все самое крутое, весь креативный свежачок, все новенькое и динамичное, возникает из низов и потом растет естественным путем. Или не растет и до вершин не доходит.

Выпускаешь идею в широкий мир — это дело простое. Потом даешь ей прорасти и глядишь, что будет. Может, ничего и не будет. Публика или реагирует на твою идею, или нет. При этом совершенно не важно, сколько денег ты в нее вбухал и на каком блюдечке с каемочкой сервировал.

Богатая и выигрышная идея говорит сама за себя, — в этом вся штука. У нее свое сердце. Живое и пульсирующее.

Ты и так все это знаешь. Я только напомнил. Оглянись вокруг — и ты убедишься, что я прав. Наши любимые фильмы, те самые, которые получают уйму премий и которые мы обсуждаем с друзьями, — это, как правило, независимое кино, то есть чей-то уникальный настойчивый голос. Чья-то собственная свежая идея, а не гляцевые блокбастеры от больших киностудий с миллионным бюджетом.

Ну, да, отрицать не буду — блокбастеры сшибают большие деньги, и смотреть их, в общем-то, интересно, но далеко не каждый блокбастер способен воспламенить твоё воображение или перевернуть душу, правда? А независимое кино, неповторимый плод чьей-то фантазии, еще как может.

Или посмотри, к примеру, что происходит на фестивале «Арт-Базель» в Майами-Бич. Это крупнейший международный художественный фестиваль. Каждый декабрь во Флориду со всех концов света съезжаются сотни и сотни художников, чтобы поделиться с коллегами и зрителями своими творениями, показать, на что способны, дать мастер-классы, по-

общаться. Это потрясающее мероприятие! Диву даешься, когда видишь, на что способны люди. Однако неповторимая атмосфера на фестивале возникает не благодаря произведениям изящного искусства, которые выставлены в самых престижных художественных галереях и привлекают внимание публики.

Спроси кого угодно: сотни человек ответят, что атмосфера фестиваля создается благодаря кипучей энергии самих творцов. Первозданной, необузданной энергии, драйву! Ведь на фестивале выставляют не только традиционные образцы изящных искусств. Там можно увидеть творения уличных художников, оригинальные перформансы, инсталляции, все самое новое, свежее, спорное, авангардное. Именно к ним стекаются толпы зрителей, которых эта энергия притягивает, как магнитом. Почему?

Потому что людям хочется ощутить такую энергию — нечто первозданное, дикое, подлинное. Людям нужно на время оторваться от повседневности, от приличий, от привычных моделей, изведать нечто совершенно новое, неожиданное, непредсказуемое.

Сам я принадлежу к миру моды — именно там я сделал себе имя. Но в фирме FUBU, которую я представляю, нет ничего от «высокой моды». Наши идеи приходят со дна жизни, с улиц, от корней, от основ. Мы гордимся своими корнями и простым происхождением, мы гордимся тем, что наш стиль завоеван дорогой ценой. Именно поэтому девиз нашей марки: «От нас для нас»*. Именно поэтому, считаю, мы отыграли неплохое местечко на рынке. Потому что мы — это новизна, свежее дуновение чего-то настоящего. Мы были верны себе — и поэтому выиграли.

Можно ли сказать, что наши идеи были совершенно оригинальны? Нет, пожалуй, это не совсем так. Но народу понравилось, потому что в нашей одежде было дыхание уличной моды, а кроме того, мы сами носили свои изделия с гордостью. Они отражали наш мир.

* Английское название фирмы FUBU представляет собой аббревиатуру выражения «For Us By Us», буквально означающего: «Сами делаем и сами носим». — *Прим. перев.*