



## 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](http://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 МА<sup>1</sup>

### 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»<sup>2</sup>.

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»<sup>3</sup>.

### **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 нереально<sup>4</sup>.

«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»<sup>5</sup>.

### **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*

тот момент интернет в Китае только-только появился, страницы загружались по три часа, да и люди еще не знали о Всемирной паутине. Проект, сильно опередивший время, потерпел неудачу. Но уже спустя три года принес своему владельцу 800 000 долларов.

Когда Джек Ма решил основать компанию Alibaba, способную открыть доступ к богатству небольшим фирмам, никто не верил в его успех. Инвесторы отказывались вкладывать средства в стартап, визит в Кремниевую долину тоже оказался безрезультатным. Тогда он обратился к друзьям, и вместе им удалось собрать 60 000 долларов. Предприятие долго не приносило дохода, не помогли и инвестиции некоторых банков. Но Джек не сдавался и пробовал разные подходы. 2002 год компания впервые закончила без убытков, а затем начала стремительно расти.

«У нас есть секретный код успеха. У сказочного Али-Бабы был секретный пароль — это заклинание «Сезам, откройся». А для каждого человека его секретный код — это умение сохранить свою мечту. Потому что однажды эта мечта может осуществиться. Это и есть секретный код»<sup>6</sup>.

## **5. ВЕРЬТЕ В ТО, ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ**

Компанию Alibaba основали 18 человек, только трое из которых знали, что такое компьютер и как программировать. Остальные 15 человек, в том числе и Джек Ма, боялись высоких технологий.

Первые три года работы не принесли ни одного доллара прибыли. Несмотря на это, команда не разочаровалась в идее. А все дело в благодарностях клиентов. Люди писали о том, как им нравится сайт, как он помог им в жизни и просили не останавливаться. Они вместе с основателями, не утратившими энтузиазма, верили в важность и успех проекта.

«Абсолютно не важно, верят ли в вашу идею инвесторы или нет, верят ли в нее ваши друзья, верят ли в нее ваши родители. Самое главное, что в нее верите вы, верит ваша команда, и что каждый день вы усердно трудитесь над своей идеей<sup>7</sup>».

## **6. НЕ БОЙТЕСЬ ОШИБАТЬСЯ, УЧИТЕСЬ НА ОШИБКАХ ДРУГИХ**

«Не беспокойтесь об ошибках. Каждая из них — прекрасная возможность для вас и прибыль в будущем. В будущем не будет соревнования знаний, но будет борьба за креативность, борьба за обучение, борьба за нестандартное мышление»<sup>8</sup>.

Джек Ма основал свой интернет-бизнес, совершенно не разбираясь в технологиях и программировании. Он не знал, как управлять людьми, выстраивать процессы, не имел престижного образования и знаний в маркетинге. «Если вы чего-то не знаете, это не повод для стыда. Но если вы чего-то не знаете, но притворяетесь, что знаете — это постыдно». Свою историю он назвал бы «Али-

баба и 1001 ошибка» и считает этот опыт самым ценным, что у него есть. Он один из немногих лидеров, которые не стесняются рассказывать о своих промахах и неудачах.

«Учитесь на ошибках других людей. Независимо от того, насколько вы умны, вы все равно столкнетесь с промахами. Учитесь на ошибках не потому, что сумеете их избежать — это невозможно. Когда случаются ошибки, наступает страх, но вы будете знать, как его преодолеть и справиться с ситуацией<sup>9</sup>».

## 7. НИКОГДА НЕ СДАВАЙТЕСЬ

Когда Джек Ма решил основать торговую площадку Таобао, на рынке Китая уже активно работала американская торговая площадка eBay. По сути, новый проект сразу вступал в конкуренцию с серьезным противником, который не намеревался уступать. Американская компания выкупила EachNet — ведущего игрока электронной коммерции Китая, получив таким образом львиную долю рынка.

Однако основатель Alibaba не сдался и запустил платежную систему Alipay, которая помогала защитить деньги клиентов от мошенников. Что примечательно, многие отговаривали Джека от этого проекта, ведь в Китае онлайн-платежи были запрещены. Ему пророчили огромные риски, вплоть до тюремного заключения. Но он пошел на этот риск, а вскоре китайское правительство сняло ограничение на онлайн-платежи.

Борьба между организациями продолжалась еще какое-то время, но в итоге знание китайского рынка и полная ориентация на местных потребителей помогла Taobao занять лидирующие позиции.

«Бизнес — это конкуренция. Он напоминает поле битвы: выиграю я или конкурент, но кто-то обязательно останется победителем. И это вдохновляет. <...> Я не думаю, что кому-то еще в мире отказывали более 30 раз. Но я, как Форрест Гамп, продолжаю бороться, развиваться и никогда не жалуясь. Я никогда не останавливаюсь»<sup>10</sup>.

## 8. СТАВЬТЕ КЛИЕНТА НА ПЕРВОЕ МЕСТО

Каждый из проектов основателя Alibaba — для людей и про людей. Когда сайт alibaba.com только разрабатывался, Джек сам был тестировщиком. Все технологии, которые вызывали у него трудности при использовании, отмечались, ведь если их не понял он, то и для 80% клиентов они тоже будут сложны.

Джек Ма принципиально отказался от копирования западных сайтов. При создании Taobao даже в дизайне разработчики ориентировались на китайских потребителей. В течение первых трех лет компания также не взимала комиссию с пользователей интернет-площадки.

«Если вы действительно хотите работать на себя — думайте о других. Убедитесь, что вы помогаете окружаю-



щим, потому что только когда окружающие добиваются успеха, когда окружающие счастливы, только тогда и вы будете успешны и счастливы»<sup>11</sup>.

## 9. ДУМАЙТЕ ИНАЧЕ

Джек Ма с раннего детства общался с иностранцами благодаря своему увлечению английским языком. Это не только принесло ему новых друзей и интересные знакомства, но и сформировало в нем более широкое видение. Ведь видение, способность заглянуть за пределы укоренившихся представлений, которые зачастую отличались от реальности или от взглядов собеседников. Это сыграло огромную роль в формировании мышления предпринимателя и его манере принимать решения.

«Когда все люди с чем-то соглашаются, я беру минуту на размышления и задаю себе вопрос: насколько это правда? Если все не соглашается, то я также беру минуту на размышления, задаваясь вопросом: насколько это действительно так?»<sup>12</sup>»

## 10. ИЩИТЕ ВДОХНОВЕНИЕ

Основатель Alibaba известен своими публичными выступлениями, которые буквально разбирают на цитаты. Его опыт взлетов и падений, упорство в достижении целей и умение мотивировать команду привели к колоссаль-

**ЕСЛИ ВЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО  
ХОТИТЕ РАБОТАТЬ НА СЕБЯ —  
*ДУМАЙТЕ О ДРУГИХ***

ным результатам и уже сами по себе способны вдохновить многих людей на достижения.

Сам миллиардер признается, что во многом черпает вдохновение из кинофильмов. Например, он научился произносить речи, посмотрев фильм «Телохранитель» с Уитни Хьюстон. Быть естественным, руководствоваться сердцем и при этом оставаться собой — вот что почерпнул Джек Ма из кино для собственных публичных выступлений.

А своим любимым фильмом Джек называет «Форреста Гампа». Кстати, его и самого иногда называют «китайским Форрестом Гампом». «Я обожаю Форреста. Он был простым парнем, который никогда не сдавался. Люди считали его глупым, но он знал, что делает. <...> это тот парень, у которого мы все должны поучиться верить в свое дело, любить свое дело. Не важно, нравишься ты людям или нет, будь проще. Особенно мне нравится фраза: “Жизнь как коробка шоколадных конфет: никогда не знаешь, какая начинка тебе попадетсЯ”. Так и мы никогда не можем быть до конца уверены, что все делаем правильно»<sup>13</sup>.

Вдохновение — источник энергии для новых достижений, благодаря нему трудности становятся преодолимыми, а препятствия обращаются в трамплин для взлета.

# РЭЙ ДАЛИО



Американский инвестор, миллиардер,  
основатель инвестиционной компании  
Bridgewater Associates, благотворитель, автор  
книг «Стив Джобс мира инвестиций»

# 3

## СОВЕТА РЭЯ ДАЛИО ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

### 1. ДУМАЙТЕ, КАК ПРАВИЛЬНО СОХРАНЯТЬ ДЕНЬГИ И КАК ПРАВИЛЬНО ЗАИМСТВОВАТЬ

Рэй Далио родился в небогатой семье. Уже в 12 лет он начал подрабатывать в гольф-клубе. В то время тема инвестиций была на слуху, а мальчику повезло оказаться рядом с людьми, сведущими в этом вопросе. Так будущий основатель компании Bridgewater Associates впервые задумался не просто о заработке карманных денег, но о сбережениях, которые впоследствии можно приумножить. Юный Рэй брался и за другие небольшие задачи вроде стрижки газонов или чистки снега, чтобы собрать свой первый капитал.

Основываясь на своем опыте и знании экономических процессов, Рэй Далио предлагает простой рецепт, как не просто не бояться нестабильности экономики, но и научиться сохранять деньги. Первая его рекомендация достаточно проста: «Думайте о своих сбережениях и о том, как много денег вы можете откладывать»<sup>14</sup>. Необходимо

понимать, какая сумма тратится ежемесячно и сколько остается для накоплений. Распределить свои денежные средства согласно личным целям и понять срок, за который комфортная сумма появится на счетах, ведь «...сбережения — это свобода и безопасность». Оптимизируйте доходы и расходы.

Для современных людей кредиты, как правило, дело само собой разумеющееся. Рэй Далио предостерегает: «Если вы взяли кредит на потребительские нужды — это очень плохой кредит. И именно таких кредитов нужно постоянно избегать<sup>15</sup>». Они не помогают увеличивать капитал и во многом делают невозможным финансовый рост. Но «иногда кредит, например, на покупку дома или квартиры, или покупку актива, может производить дополнительные средства для сбережений. А дополнительные средства для сбережений — это очень хорошо»<sup>16</sup>. Займы, нацеленные на увеличение капитала, обоснованы. Берите в долг с умом.

## 2. ПОМНИТЕ О ДИВЕРСИФИКАЦИИ

В 1981 году Рэй Далио в числе немногих экономистов предсказал финансовый кризис. Но неверно спрогнозировав его последствия, в 1982 году был разорен: он потерял как свои деньги, так и деньги клиентов, вынужденно уволил всех сотрудников. Этот опыт научил его задаваться вопросом: «Почему я решил, что я прав?» — и больше прислушиваться к мнению других компетентных людей.

**РАЗБОР НЕУДАЧ –  
ЕЩЕ ОДИН ШАГ  
НА ПУТИ К *УСПЕХУ***

Однако Рэй считает ошибки и их анализ обязательной частью прогресса. Разбор неудач — еще один шаг на пути к успеху. Он использовал стратегию инвестирования *global macro*, основанную на глубоком анализе множества критериев. Он снизил риски, научившись лучше их диверсифицировать. Бизнесмен неоднократно предвидел кризисы, и во времена, когда другие компании работали в убыток, его хедж-фонд продолжал приносить доход.

«Я могу вам гарантировать, что один из (приобретенных) активов, а вы вряд ли выберете все их верно, будет самым проблемным и так подведет вас, что вы потеряете 50% своих сбережений... Поэтому выбирайте разные страны, различные классы активов»<sup>17</sup>. Снижение рисков таким образом поможет сохранить и приумножить капитал, а также смягчить последствия ошибок.

### 3. НЕ ИДИТЕ ЗА ТОЛПОЙ

Инвестирование всегда связано с рисками. Bridgewater Associates в 2011 году стала крупнейшим хедж-фондом в мире и на протяжении многих лет остается на лидирующих позициях. «Вы собираетесь играть в игру “действуй от обратного вопреки толпе”». Потому что рынок отражает настроение толпы<sup>18</sup>». Рэй Далио спрогнозировал финансовый кризис 2008 года. Благодаря дальновидности своего лидера, его фонд принес прибыльность, в отличие от большинства других компаний в этой отрасли.



Часто наиболее успешной стратегией для инвестора становится «...покупать, когда никто не хочет покупать, и продавать, когда никто не хочет продавать. Это эмоционально очень сложно сделать и, скорее всего, вы не всегда сможете играть в эту игру, потому что это требует множества ресурсов<sup>19</sup>». Рэй Далио регулярно медитирует и считает, что это один из важнейших инструментов, которые привели его к результатам. Эта практика помогает снизить стресс, посмотреть на происходящее с более высокого уровня сознания и повысить креативность, а также эмоционально не вовлекаться в массовые тенденции, что и помогает достигать успеха в инвестировании.

# УОРРЕН БАФФЕТТ



Американский бизнесмен, один из крупнейших  
в мире инвесторов, с состоянием на 2022 год  
в 104,4 миллиарда долларов (Forbes),  
благотворитель.  
«Провидец», «Волшебник из Омахи»,  
«Оракул из Омахи»

# 9

## ПРАВИЛ ЖИЗНИ ОТ УОРРЕНА БАФФЕТТА

### 1. ЗАНИМАЙТЕСЬ ТЕМ, ЧТО ВЫ ЛЮБИТЕ

Уоррен Баффетт с детства любил цифры и не стеснялся работать. Он развозил газеты на велосипеде, продавал колу и жевательную резинку вразнос. В 11 лет впервые попробовал свои силы на бирже. В 14 лет подал свою первую налоговую декларацию. Также он занимался установкой автоматов для пинбола и даже приобрел земельный участок, который потом сдавал в аренду фермерам.

Немаловажную роль в истории миллиардера сыграл его отец, на которого Уоррен равнялся. Говард Баффетт работал на фондовом рынке и основал небольшую брокерскую компанию. К моменту выпуска из школы Уоррен не хотел дальше учиться, он мечтал сразу погрузиться в мир инвестиций. Образование он все же получил, не без настояния отца.

История миллиардера и его инвестиций насчитывает уже свыше 80 лет, и сегодня он более чем когда-либо убежден, что успешные люди — это те, кто занимается своим любимым делом.

«Вам стоит устроиться на ту работу, на которую вы бы пошли, будучи независимым и богатым. Именно там вы будете получать удовольствие, узнавать что-то новое, и вам будет интересно. И вы не ошибетесь»<sup>20</sup>. Уоррен признается, что ему повезло найти призвание в раннем возрасте. Молодым людям он советует не останавливаться, пока они не встретят то самое дело, которое будет заставлять их радостно пробуждаться каждое утро.

## 2. НЕ ЗАЦИКЛИВАЙТЕСЬ НА ОШИБКАХ

Инвестор, получивший такие говорящие прозвища, как «Провидец», «Волшебник из Омахи», «Оракул из Омахи», все же неоднократно ошибался. Причины ошибок могли быть самые разные: от неверной оценки потенциала организации до эмоциональных просчетов. Одними из самых провальных его вложений считаются инвестиции в обувную компанию Dexter Shoe, сеть розничных супермаркетов Tesco, американскую нефтегазовую компанию ConocoPhillips. Сумма потерь превышает несколько миллиардов долларов.

«Вы будете совершать ошибки — в этом нет сомнений. Конечно, не хочется ошибаться в важных решениях: на ком жениться и т. п. Но совершенно невозможно преуспеть в бизнесе, не совершая ошибок. Я лишь могу минимизировать их количество. Я не зацикливаюсь на них, не оглядываюсь назад»<sup>21</sup>.

Миллиардер считает неудачи частью пути и профессионального становления. Однако есть и другой тип промахов: «Самые крупные ошибки — это твои упущенные возможности. Не когда ты что-то сделал, а когда чего-то не сделал. ... Тут речь идет скорее о том, во что я мог вложиться, но не сделал этого. Мы упустили около 10 миллиардов долларов, потому что я не инвестировал в то, о чем знал достаточно»<sup>22</sup>. Так, Уоррен признал, что напрасно своевременно не приобрел акций Airbnb, Google, Amazon и некоторых других компаний. Частично это объясняется следующим правилом.

### 3. ОПРЕДЕЛИТЕ КРУГ СВОЕЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ

Миллиардер начинал карьеру, анализируя справочники компаний в поисках «недооцененных». Помимо того, что он отлично разбирается в финансовых показателях, бизнесмен также тщательно исследует бизнес-модель организации, ее руководство и ситуацию изнутри. И только полностью изучив все нюансы, принимает решение об инвестировании. «Заработать можно лишь на том, в чем ты разбираешься. И когда я говорю “разбираешься”, я не имею в виду характеристики товара или что-то подобное. Я подразумеваю то, как будет выглядеть этот бизнес через 10 или 20 лет с точки зрения экономики»<sup>23</sup>.

«Определение круга своей компетентности — важнейший аспект инвестирования. И не важно, насколько велик этот круг — ты не должен быть экспертом во всем.

**ЗАРАБОТАТЬ МОЖНО  
ЛИШЬ НА ТОМ, В ЧЕМ  
ТЫ *РАЗБИРАЕШЬСЯ***

Но крайне важно понимать границы того, что ты знаешь и чего не знаешь, и оставаться внутри них»<sup>24</sup>. К слову, миллиардер почти всю жизнь пользуется кнопочным телефоном (только в 89 лет он начал пользоваться iPhone 11) и обходит стороной технологии, они не входят в его «круг компетенций». Именно недостаток технических знаний и остановил миллиардера от покупки акций Google.

Однако осторожный рациональный подход привел Уоррена Баффетта к успеху: «...если я разбираюсь лишь в некоторых вещах и придерживаюсь их — у меня все получится»<sup>25</sup>.

#### **4. ЧИТАЙТЕ**

С малых лет Уоррен очень много читал. «Я много времени проводил в библиотеке Колумбийского университета. Можно сказать, там жил». Эта привычка сохранилась и по сей день: за книгами и иными печатными изданиями он проводит около 80% своего времени. «Чтение учит многому». Особое место в списке литературы Баффетта занимают биографии. Ведь они не просто позволяют «буквально прожить жизнь тех людей, которые вам интересны», но получить жизненные уроки, опыт чужих успехов и ошибок.

#### **5. БУДЬТЕ ТЕРПЕЛИВЫ**

Та самая первая инвестиция в 11 лет на самом деле связана с разочарованием. На пару со своей старшей сестрой он купил три привилегированные акции Cities Ser-

vice. Но их стоимость упала ниже первоначальной. Мальчик был очень расстроен, ведь он рисковал не только своими деньгами, но и средствами близкого человека. Он выждал, когда стоимость вырастет, и закрыл сделку с прибылью в 5 долларов. Но уже через несколько дней цена акции выросла с сорока долларов до двухсот. Тогда Уоррен понял, что терпение — обязательное качество для инвестора.

Есть вещи, которые не зависят от таланта или усилий, а требуют времени и терпения: «Вы не получите ребенка через месяц, даже если заставите забеременеть девять женщин».

## 6. БУДЬТЕ НАСТОЙЧИВЫ

Бенджамин Грэм — одна из наиболее значимых фигур в жизни миллиардера. Заочное знакомство состоялось с книги Грэма «Разумный инвестор», продолжилось письмом Уоррена в Колумбийский университет, где его кумир преподавал, а потом началось их личное общение на лекциях во время обучения, где студент неоднократно спорил с учителем. Несмотря на разницу во взглядах, Уоррен получил «отлично». А вот на просьбу взять его на работу в компанию Грэма Graham-Newman Partnership будущий миллиардер получил жесткий отказ, хотя буквально был готов работать бесплатно. Но он не оборвал связь с наставником, регулярно обменивался с ним мнениями по различным вопросам и продолжал развиваться



**ДАЖЕ ЕСЛИ ЖЕЛАЕМОЕ  
НЕ УДАЕТСЯ ПОЛУЧИТЬ СРАЗУ,  
НАДО ПРОДОЛЖАТЬ ПОПЫТКИ,  
ИСКАТЬ РАЗЛИЧНЫЕ ПУТИ,  
И ТОГДА *УСПЕХ НЕМИНУЕМ***

в этой области. В итоге уже сам Бенджамин Грэм пригласил его к сотрудничеству.

Весь путь Уоррена Баффетта — это история настойчивости и терпения. Эти качества он уважал и в других людях. Даже если желаемое не удастся получить сразу, надо продолжать попытки, искать различные пути, и тогда успех неминуем.

## **7. НАУЧИТЕСЬ ПРАВИЛЬНО ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ С ЛЮДЬМИ**

Единственный диплом, который можно найти в кабинете миллиардера, — это сертификат о прохождении курсов ораторского мастерства Дейла Карнеги. Уоррен Баффетт считает это лучшей инвестицией в себя и утверждает, что навыки коммуникаций повышают ценность специалиста минимум на 50%. «Не уметь общаться — это как подмигивать девушке в темноте: ничего не произойдет». Кстати, предложение своей первой жене Баффетт сделал на этом самом курсе и получил символический карандаш — награду лучшему студенту недели.

Уоррен Баффетт — один из самых цитируемых влиятельных людей нашего времени. Миллиардер как-то заметил, что во многом залогом успеха становятся не глубокие знания в той или иной области (ведь образованных, умных и энергичных людей достаточно), а умение «правильно преподнести свой бизнес и себя».

## 8. НЕ БЕРИТЕ В ДОЛГ

Когда дочь Уоррена попросила у него в долг на ремонт, то получила отказ. Один из главных принципов миллиардера касается именно займов. Он убежден, что лучше взять небольшую дополнительную работу или более рационально перераспределить текущие доходы. Для бизнеса «с нуля» это более медленный путь, зато «прибыль будет полностью ваша»<sup>26</sup>.

А вот кредитные карты миллиардер и вовсе считает путем в никуда: «Если ты начинаешь пользоваться кредитными картами и должен отдавать 19–20% сверху, то у тебя не будет никакого прогресса в финансовом плане всю твою жизнь».

## 9. БУДЬТЕ ЩЕДРЫ

Большую часть своего состояния Уоррен Баффетт передает в фонды Билла и Мелинды Гейтс, троих своих детей и покойной жены Сьюзи. Выделенная им сумма — крупнейший вклад одного человека в благотворительность. «С моей стороны было бы глупо не поделиться с нуждающимися. Мне от этих денег пользы нет».

Миллиардер считает, что успех всегда идет рука об руку со щедростью, а деньги — прекрасный способ помочь изменить жизни многих людей к лучшему.