

Richard Branson

**SCREW IT, LET'S DO IT.
EXPANDED**

Lessons in the Life and Business

Virgin Books

Оглавление

Предисловие	6
1. Берись и делай	12
2. Живи весело!	39
3. Будь отважен	54
4. Бросай вызов самому себе	67
5. Твердо стой на собственных ногах	77
6. Цени мгновение	84
7. Дорожи семьей и друзьями	100
8. Уважай людей	113
9. Гайя-капитализм	122
10. Сексуальность	146
11. Будь изобретательным	161
12. Твори добро	182
13. Бам! Шазам!	196
14. Думай молодо	207
Эпилог	223

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 спуска 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 расширили 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 превращаем 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 CO₂, 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 вкуче 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

2. Живи весело!

*Живи радуясь, трудись от души, а деньги придут
Не теряй времени — лови свой шанс
Позитивно смотри на жизнь
Если дело тебя не радует, займись чем-то другим*

Мне часто говорят, будто все, к чему я прикасаюсь, превращается в золото. Пусть это и не совсем так, я не стану отрицать, что преуспел как в жизни, так и в бизнесе. Меня часто спрашивают: в чем мой секрет? Как я делаю деньги? На самом же деле люди хотят знать другое: *как они могут сделать деньги?* Миллионером хочет быть каждый.

Я всегда говорю им одно и то же: у меня нет секрета. В бизнесе нет правил, которым можно следовать. Я просто вкалывал и, как всегда, верил, что могу добиться своего. Но в первую очередь старался жить весело. Я искренне убежден, что работу надо сочетать с развлечением. Нужно уметь радоваться, а не чередовать работу с беспокойством и стрессами. И я не вижу смысла в том, чтобы каждый час за вычетом сна посвящать только работе, до полной измотанности. Развлечение освежает нас, оно стимулирует и оживляет физически и духовно. Умение смеяться, любить и ценить друг друга — в этом и есть смысл жизни.

Известная истина, что от работы без забав люди тупеют*, находит подтверждение в словах древнего египетского мудреца, написанных четыре с половиной тысячи лет назад: «Работающий без отдыха жалок. Забавляющийся без перерыва не в состоянии прокормиться. Стрелок из лука попадает в мишень, и мореплавателю достигает земли, ибо у каждого из них свое искусство, и они знают, когда нужно работать и когда расслабиться».

Собираясь облететь вокруг земного шара на монгольфьере, я знал, что это очень рискованное дело. Я мог не вернуться. Поэтому решил оставить моим детям совет на будущее, слова, идущие из глубины сердца. Прежде чем уехать, я написал письмо Сэму и Холли. В нем говорилось: «Живите полной жизнью. Наслаждайтесь каждой ее минутой. Любите маму и заботьтесь о ней».

В этих словах мое кредо. Не теряйте времени. Радуйтесь. Любите свою семью.

И заметьте, что совета о том, как «делать деньги», в этом списке нет.

Я не строил планы стать богачом. Радость жизни и преодоление испытаний — вот все, чего я хотел. И хочу по сей день. Не стану говорить, что деньги не имеют значения. Мы не пещерные люди, не можем питаться одними ягодами и кореньями. Как бы это ни коробило идеалистов, но мы живем в такую эпоху, когда для выживания деньги все-таки нужны. Я как-то сказал, что каждый день мне нужен один завтрак, один обед и один ужин. И до сих пор так и живу. Я ни разу не затевал бизнес с целью сделать деньги — но обнаружил, что, если дело доставляет мне радость, деньги приходят. Часто спрашиваю себя: радует ли меня моя работа, делает ли она меня счастливым? Я уверен, что ответ на этот вопрос значит больше, чем слава или богатство.

* Популярная в английском языке поговорка: All work and no play makes Jack a dull boy. *Прим. пер.*

Если что-то больше не приносит радости, я всегда спрашиваю: *почему?* И если мне не удастся исправить ситуацию, перестаю заниматься этим.

Вы можете спросить: а откуда я знаю, что радость ведет к деньгам? Конечно же, так бывает не всегда. У меня самого случались и взлеты, и падения. Конечно же, я не провожу день за днем в развлечениях — я бы затосковал, и довольно быстро. Расслабляться и отдыхать от работы необходимо. Но я уверен, мы должны получать удовольствие от того, что делаем, чем бы мы ни занимались. Наша работа должна вдохновлять и удовлетворять нас. Глупо и бессмысленно заниматься чем-то, что ты ненавидишь, — слишком уж большую часть своей жизни мы проводим в работе. Верю в сбалансированность, в то, что буддисты называют гармонией. В общем и целом мне очень повезло — я сумел достичь этой гармонии. Потому что, сколько себя помню, получал радость — и зарабатывал деньги.

Мои первые уроки бизнеса нельзя назвать успешными, но на них я учился. Однажды на Пасху, когда мне было девять лет, у меня родился великолепный план. Я буду выращивать елки для Рождества! Ведь рождественские елки нужны всем, а значит, они буквально плодоносят деньгами, и, что еще важнее, эти деньги растут сами по себе! Фунты стерлингов закружились в моих глазах радужным калейдоскопом. Я выяснил, где можно купить семена, и заказал их. Как только они прибыли, попросил своего лучшего друга Ника Пауэлла помочь мне посадить четыреста еловых семечек на поле возле моего дома. Мы трудились всю: рыли ямки с помощью специальной штуки — сажального кола — и бросали туда семена. Мы всегда любили возиться на ферме, и потому трудились с удовольствием. Теперь нам оставалось подождать восемнадцать месяцев, пока семена превратятся в рождественские елки, продать их — и пересчитывать деньги! Даже в совсем юном возрасте я планировал надолго вперед.

Для начала я уяснил, как работать с цифрами. В школьной арифметике я был не слишком силен. На бумаге цифры были абстрактными и потому выглядели бессмыслицей, потому что при моем складе ума мне необходимо зримо представлять себе то, что за цифрами стоит. Когда я планировал наш бизнес с елками, оперировал реальными цифрами, и они имели смысл. Мешок семян стоил пять фунтов стерлингов, мы будем продавать каждое дерево за два фунта — следовательно, заработаем на этом деле семьсот девяносто пять фунтов. Ради такой суммы стоило подождать.

Вторым вынесенным из этой истории уроком стал простой факт, что деньги не растут на деревьях! Увы и ах, но кролики сгрызли все семечки. Однако мы им отомстили. Стыдно признаться, но, отстреливая кроликов, мы развлекались от души. Потом мы продали их местному мяснику по шиллингу за штуку. Мы даже чуть-чуть заработали, а все наши друзья наелись пирогов с крольчатинной. Так что все — за исключением кроликов — остались в выигрыше.

Никогда не знаешь, что можно найти на солнечном пляже... Во время одного из отпусков я обзавелся собственным необитаемым островом и собственной авиалинией. Все произошло совершенно случайно. В 1976-м я трудился как вол, развивая Virgin Music. В 1973 году мы выпустили альбом Майка Олдфилда Tubular Bells, и это стало нашим первым настоящим успехом. К тому же мы заключили контракт с Sex Pistols, The Human League и со Стингом, так что дела шли в гору. Мы были страшно заняты, но и веселились на всю катушку. Я частенько слышал о себе: «этот чертов везунчик Брэнсон» наткнулся на такой суперальбом, как Tubular Bells, — как будто я набрел на кем-то оброненный бумажник.

Да, это была большая удача, но именно мы распознали ее и отважились на риск. Майк Олдфилд в то время играл на Уэст-Энд в мюзикле Hair и работал с другими солистами и группами. Он проиграл мне записи кое-каких фрагментов из Tubular Bells.

Я сразу почувствовал магическое звучание композиций — такое встречается очень редко. У нас не было своей фирмы грамзаписи, поэтому мы посоветовали ему показать альбом шести разным компаниям. Отказались все до единой. Мы же просто влюбились в то, что услышали, и знали: этот альбом должен стать хитом. И тогда мы создали свою маленькую фирму, поначалу только для того, чтобы выпустить Tubular Bells. Мы знали, что проект сработает, но заставить его работать оказалось совсем нелегкой задачей для стайки мальчишек вроде нас. Нужно было найти деньги, а потом продвигать альбом в шоу-бизнесе, который хотел иметь дело только с жанрово определенной музыкой. Нам пришлось научиться думать по-другому. Мы упростили диджея Джона Пила, чтобы альбом прозвучал в его программе полностью, и он согласился. Такого прежде не делал никто. Это сработало, и уровень продаж пошел вверх.

Майк Олдфилд был слишком застенчив, чтобы рекламировать альбом. И мы нашли выход. Мы сделали видео и показали его по ТВ. Рок-группы — The Beatles и другие — делали музыкальные видео, но только в целях продвижения и вне формата больших и популярных шоу вроде Top of the Pops. Наше видео гоняли без перерыва, но настоящий прорыв произошел, когда музыка с альбома прозвучала в фильме «Изгоняющий дьявола». Теперь Tubular Bells огромными тиражами продавался по всему миру. Это мгновенно принесло Virgin Music известность. И хотя мы добились успеха, но неустанно продолжали искать новое звучание и новые таланты.

Зимой я всегда стараюсь удрать из Англии. Музыка, солнце и море позволяют расслабиться, а пребывание вдали от Лондона дает мне ощущение свободы. Свобода необходима, чтобы подумать и поработать над свежими идеями. В ту зиму, к концу 1977 года, мы с Джоан решили расстаться. Мне было грустно, но я всегда стараюсь искать в событиях положительную сторону — а в отпуске я нуждался больше, чем когда-либо.

Я полетел на Ямайку. Мне хотелось отдохнуть и одновременно поискать интересные группы и заключить с ними контракты. Я прихватил с собой полный кейс наличных, потому что ямайские музыканты чеков не берут. Днем плавал в теплом море, а вечером сидел на пляже или забредал в маленькие клубы и бары, где слушал классные группы, игравшие регги. И тут я услышал нечто новое. Это было что-то вроде раннего рэпа — его придумали местные диджеи и радиожокеи, которых называли тостерами. Мне удалось поймать момент, когда нечто значительное только-только начинало проклевываться. Наличные в моем кейсе позволили мне подписать контракты с двумя десятками регги-групп и кое с кем из тостеров. Мы продали потом целую кучу их пластинок — прекрасный пример того, как работает мой лозунг: живи весело, а деньги придут.

Я все еще был на Ямайке, когда мне неожиданно позвонила Джоан.

— Мы можем встретиться в Нью-Йорке? — спросила она.

В Нью-Йорке нам было хорошо, но телефон не умолкал, а нам хотелось побыть наедине друг с другом. На одной вечеринке кто-то спросил меня, не назвал ли я свою фирму Virgin в честь Виргинских островов. Мы назвали компанию Virgin, потому что сами в то время были девственниками в бизнесе. Но на Виргинских островах я никогда не бывал. И теперь они показались нам с Джоан самым подходящим местом для романтического уединения.

Я потратил всю нашу наличность на контракты с ямайскими музыкантами, но где-то услышал, что если планируешь купить дом на островах, то тебя бесплатно и с шиком будут катать по всем окрестностям. Я позвонил риелтору на Виргинских островах, сказал ему, что у меня компания грамзаписи и что хочу купить какой-нибудь остров, чтобы оборудовать там студию.

Ответ агента полностью соответствовал нашим планам «романтического бегства»:

— Приезжайте, будете нашими гостями. У нас полно чудесных островов на продажу. Мы вам все покажем.

Вместе с Джоан мы вылетели на Виргинские острова, где нас приняли, как королевскую семью. Лимузин встретил нас в аэропорту и доставил на роскошную виллу с бассейном и фантастическим видом на океан. Все было так, как нам и мечталось, — и ночью, когда мы плавали и смотрели на усыпанное звездами небо, нам казалось, что мы в раю. Так у меня появилась мечта — купить собственный остров. На следующий день нас уже ждал вертолет, на борту которого мы и совершили ознакомительный тур. Мы летели над зелеными пальмами и синим морем, приземляясь то на одном сказочном острове, то на другом. Мы осматривали фантастические частные владения и развлекались от души. Мы растягивали наш бесплатный отпуск как только могли, но в конце концов все острова, выставленные на продажу, были осмотрены.

Нам хотелось продлить удовольствие, и мы поинтересовались у агента, нет ли у него чего-нибудь, чего мы еще не видели.

— Есть один островок, — сказал он, — настоящее сокровище. Вообще-то он довольно далеко, но совсем не тронут. Называется Некер.

Риелтор добавил, что остров принадлежит какому-то английскому лорду, который никогда на нем не бывал.

Далекий остров — звучало здорово. Во-первых, это означало, что нас ждет долгий полет, в котором будет чем полюбоваться. Во-вторых, нам сразу понравилось название острова. А то, что остров необитаемый, значило, что никаких построек на нем нет. И может, его удастся купить недорого.

Сначала наши прыжки с острова на остров выглядели просто игрой. Мы вовсе не собирались покупать острова — мне это было не по карману. Но теперь я завелся. Я хотел купить себе место в раю. *И у меня появилась новая цель.*

Мы пролетели над синим морем, потом над коралловым рифом, кольцом окружавшим лагуну и крошечный островок,

и приземлились на белом песке пляжа, обрамленного пальмами. Классическая сцена из «Робинзона Крузо». Посреди острова возвышался покрытый зеленью холм, на который мы и взобрались. Вид, открывшийся нам сверху, стоил потраченных на подъем усилий. Остров просматривался во всех направлениях, и нигде ничего не было — только мы и лазурное море. Вода в мелкой лагуне внутри рифа была такой прозрачной, что мы отчетливо видели гигантского ската, словно парившего в ней. Риелтор сказал нам, что на пляж выползают черепахи откладывать яйца. На острове было два небольших озера с соленой водой и гектары буйного тропического леса. Над нашими головами пролетела стайка черных попугаев. Никаких вилл, ни даже следов пребывания человека. Это был настоящий необитаемый остров. Стоя на холме и глядя на море, я был королем, владыкой всего, что видел вокруг. Я влюбился в Некер с первого взгляда.

Агент предупредил, что пресной воды на острове нет. Если мы его купим, нам придется добывать пресную воду из моря.

«Это хорошо, — подумал я. — За необитаемый островок без воды и без единого дома они много не запросят». Я спросил риелтора о цене.

— Три миллиона фунтов стерлингов, — сказал он.

Мне такая цифра и не снилась.

— Могу предложить сто пятьдесят тысяч фунтов, — сказал я.

Мое предложение составляло пять процентов от запрошенной цены! Я сделал его совершенно серьезно, но риелтору было не смешно.

— Остров стоит три миллиона фунтов, — повторил он уже без привычной улыбки.

— Последнее предложение: я даю двести тысяч фунтов, — сказал я.

Мы спустились с холма и сели в вертолет. Когда мы прилетели назад, к вилле, наши чемоданы уже были выставлены наружу. Нас попросту вышвыривали вон. Мы переночевали в дешевой

деревенской гостинице и уехали на следующий день. Мы чувствовали себя Адамом и Евой, которых изгнали из рая.

Остаток отпуска мы провели на другом острове, без всей той роскоши, которой нас поначалу окружил риелтор, полагавший, что мы настоящие богатеи. Мы планировали слетать в Пуэрто-Рико, но, добравшись до аэропорта, узнали, что рейс отменен. Пассажиры слонялись с потерянным видом. Никто ничего не пытался предпринять. Тогда попытался я — кто-то ведь должен. И, хотя я понятия не имел, что делаю, но с превеликим апломбом нанял самолет за две тысячи долларов. Потом разделил эту сумму на количество пассажирских мест. Получалось тридцать девять долларов с носа. Я одолжил доску для объявления и написал на ней: «VIRGIN AIRWAYS. БИЛЕТ В ОДИН КОНЕЦ ДО ПУЭРТО-РИКО — ТРИДЦАТЬ ДЕВЯТЬ ДОЛЛАРОВ». Благодарные пассажиры тут же расхватили все билеты. Я заполучил два дармовых билета, да еще чуть-чуть заработал!

Так в самый разгар нашего отпуска родилась идея Virgin Airways, хотя сама авиалиния по-настоящему стартовала тогда, когда у нас уже была разработанная бизнес-идея. Я никогда прежде не нанимал самолет, но, как это было с Tubular Bells и ямайскими тостерами, я увидел шанс — и ухватился за него. Сегодня Virgin Airways летает в триста городов по всему миру. У нас есть Virgin Atlantic, Virgin Blue в Австралии, Virgin Express в Европе, Virgin Nigeria — и, будем надеяться, скоро появится и Virgin America. Но мы пошли еще дальше, гораздо дальше, чем даже я мог мечтать, — вскоре Virgin Galactic предложит желающим полеты в космос. Никто, кроме нас, этого не делает. Мы снова идем впереди всех. За двадцать четыре года мы прошли путь от найма чартерного самолета до космических путешествий.

После возвращения с Джоан в Лондон из нашего отпуска я по-прежнему был сосредоточен на своей цели: купить остров Некер. Я провел кое-какое расследование и обнаружил, что владелец Некера действительно состоятельный человек, но он

ни разу не побывал на острове — поэтому, наверное, он так ничего на нем и не построил. Я также выяснил, что он спешно продает остров, потому что ему позарез нужны двести тысяч фунтов на постройку дома в Лондоне. Это была именно та сумма, которую я предлагал агенту. Похоже, мое предложение оказалось абсолютно точным!

Единственная проблема заключалась в том, что двухсот тысяч фунтов у меня не было. Я предложил владельцу сто семьдесят пять тысяч, которых у меня тоже не водилось. Мое предложение было отвергнуто. Я отложил это дело и занялся работой. Через три месяца мне позвонили и сказали, что остров мой, если я дам за него сто восемьдесят тысяч фунтов стерлингов. По условиям договора я также был обязан построить дом и опреснительную установку, чтобы в течение пяти лет сделать остров пригодным для жилья.

Это влетало в копеечку. Но я был уверен, что деньги на это как-нибудь да найдутся, — и согласился.

Я взял ссуду в банке и занял остальное у друзей и членов семьи. Такой долг был, конечно, пугающим, но это меня и подстегнуло. Я дал себе слово, что заработаю достаточно денег, чтобы расплатиться с долгами, построить дом и опреснительную установку. И я это сделал. Компании, которые я создал отчасти для того, чтобы рассчитаться с долгами по Некеру, продолжают приносить прибыль. Конечно, для всего этого не обязательно покупать остров — просто, как я и говорил, радуйтесь жизни, а деньги придут. И вы достигнете цели. Сейчас Некер — это чудесное место, где все мои друзья и родные собираются, чтобы отдохнуть и развлечься. Действие последнего эпизода моего реалити-шоу «Миллиардер-бунтарь» разворачивалось тоже здесь. Камера снимала вид с террасы. На экране — прекрасный вид на море, белый песок пляжа и пальмы. Это был тот самый вид, который открылся нам с Джоан с вершины зеленого холма три десятилетия назад. Я подписывал контракты с ямайскими рок-группами,

а кончилось все тем, что у меня появились авиалиния и собственный остров. Не все и не всегда дается легко. Но если у тебя есть цель и позитивный взгляд на мир, то есть и к чему стремиться. Работать от души и от души веселиться — это все, для чего живет человек.

Как только какое-то дело перестает доставлять радость, я начинаю подумывать о переменах. Жизнь слишком коротка, чтобы проживать ее с кислой физиономией. Просыпаться со стрессом, чувствуя себя несчастным, — это не жизнь. Я выяснил это для себя много лет назад в совместной работе с моим самым старинным другом Ником Пауэллом.

Ник был рядом со мной с момента зарождения Virgin. Я генерировал идеи, а Ник вел всю бухгалтерию и распоряжался деньгами. Его основной заботой были магазины грампластинок сети Virgin Records — и благодаря его усилиям с ними все шло прекрасно. Когда мы решили создать авиалинию, то хотели, чтобы она стала лучшей. Мы вложили в нее миллионы фунтов стерлингов, но тут наши главные конкуренты, British Airways, попытались нас остановить. По мере того как война между нами набирала обороты, требовалось все больше и больше денег, которые как будто проваливались в какой-то бездонный колодец. Virgin Music была богатой компанией, но авиалиния пожирала всю наличность. Ник не испытывал восторга от всего этого. Я же всегда помнил слова, сказанные мамой в тот момент, когда она вручала мне первые мои четыре фунта стерлингов для запуска журнала Student: «Чтобы заработать деньги, нужно сначала вложить деньги».

И тут мы оба поняли, что Нику пора заняться чем-то другим. Я выкупил его долю акций Virgin, и теперь выплыву или утону, зависело только от меня. На самом деле я, конечно же, все рассчитал — как в случае с рождественскими елками. Но если мое детское коммерческое предприятие прогорело благодаря стайке жадных кроликов, то в ситуации с авиалиниями я точно

рассчитал, чем рискую, — и риск этот составлял менее одной трети от ежегодных прибылей Virgin Music. Не такая уж безумная затея. Кроме того, я считал, что управлять авиалинией — интересное дело, да и потенциальные выгоды казались вполне приличными.

Первой и главной любовью Ника всегда было кино. Он воспользовался деньгами, полученными от продажи акций Virgin, чтобы основать Palace Pictures. Он сделал классные фильмы, такие как «В компании волков» (The Company of Wolves), «Мона Лиза» (Mona Lisa) и «Жестокая игра» (The Crying Game). Последняя картина принесла ему Оскара. Он по-прежнему в кинобизнесе, по-прежнему работает с удовольствием, и мы по-прежнему друзья. После серьезной борьбы наша авиалиния наконец стала приносить доход. Если бы Ник остался с Virgin, он, возможно, заработал бы больше денег, но без радости и удовольствия. Если бы мы продолжали работать вместе после того, как радость исчезла, нашей дружбе мог бы прийти конец. Он сделал правильный выбор. Поэтому я говорю: никогда не старайтесь просто заработать деньги. Настоящий успех, счастье и чувство удовлетворения никогда не придут, если ваша единственная цель — погоня за прибылью.

Мне повезло. Сейчас в активах Virgin огромные суммы. Мне говорят, что пора и расслабиться. Отойти от дел. Я спрашиваю:

— А чем мне заняться?

И мне говорят:

— Пиши акварели. Играй в гольф. Радуйся жизни.

Но я и так радуюсь жизни! Радость — это основа, на которой я строю свой бизнес. Радость была самым главным его элементом с самого начала, и я не вижу причин что-либо менять.

Не каждый располагает деньгами для начала бизнеса, или удачей, или вовремя подвернувшимся шансом. Иногда вы рады просто иметь работу — любую работу. И вы хватаетесь за работу на фабрике, или в магазине, или в телефонной службе.

Вы можете ненавидеть эту работу, однако стараетесь добиться того, что можно. Но приносит ли это радость? Иначе говоря, вы и впрямь считаете себя обязанным ездить туда-сюда по осточертевшей колее? Действительно ли работа, которая вам ненавистна, и есть ваш единственный шанс? Кем бы вы ни были, у вас всегда есть выбор. Осмотритесь вокруг и подумайте, чем еще вы могли бы заняться.

Вот вам одна компания, чья философия во многом совпадает с моей: Ben and Jerry's, фирма по производству мороженого из штата Вермонт. Бен Коэн и Джерри Гринфилд были школьными друзьями, которые начали строить свою компанию с займа в четыре тысячи долларов. На эти деньги они открыли первое свое кафе-мороженое в здании заброшенной заправочной станции. Бизнес расцвел настолько быстро (сегодня годовой оборот фирмы сто пятьдесят миллионов долларов), что два хиппи забеспокоились: не стали ли они еще одной шестеренкой в ненавистной машине капитализма? Джерри в результате удрал в Аризону, но Бен остался и основал то, что он называет «заботливым капитализмом».

Вот что говорит сам Бен: «В отрыве от ценностей деньги действительно могут стать источником всяческого зла, но если их эффективно увязать с социальными целями, они могут стать источником новых возможностей». Как и для нас в Virgin, миссией Бена стало творить добро и не вредить окружающей среде. Фонд Ben and Jerry's отчисляет семь с половиной процентов прибылей компании (до уплаты налогов) на благотворительность — притом, что средняя по Америке цифра составляет один процент. Бен добавляет: «Некоторые люди считают, что Ben and Jerry's преуспевает *вопреки* своей твердой позиции по социальным и экологическим проблемам. Правда же заключается в том, что успех компании как раз и обусловлен тем, что она стремится изменить к лучшему что-то в нашем мире». Это означает быть верным своим идеалам и использовать силу бренда, чтобы привлечь внимание к таким задачам, как сохранение Арктического

национального заповедника, поддержка фермерских семейных хозяйств и борьба с глобальным потеплением путем сокращения отходов и стопроцентных компенсаций за выброс парниковых газов. И они делают свое дело с радостью. Уолт Фриз, исполнительный директор компании, называет себя «главный распорядитель эйфории»*.

Хорошо известно, что я редко пользуюсь компьютером, но всегда поддерживаю прогресс, в каком обличье он бы ни являлся. Virgin пользуется Сетью, рекламируя свой товар: от авиабилетов и вин до книг и компакт-дисков. Если Virgin продает что-то, вы можете это купить, щелкнув мышкой по ссылке на экране. Интернет открыл множество дверей. Всемирная паутина полна коммерческих и рабочих возможностей — она изменила жизни людей, у которых достаточно идей и энергии, а истории тех, кто выстроил целые империи в Интернете — от Google до YouTube, — известны едва ли не каждому. И все эти огромные компании созданы компьютерными специалистами, располагавшими либо совсем небольшим капиталом, либо вообще не имевшими ничего, кроме добротной идеи и какого-нибудь гаража или сарая. Даже те, у кого нет почти никакого опыта, могут создать вполне успешную торгово-посылочную компанию в Сети. Всегда лучше поискать что-то новое, чем толпиться на очень многолюдном рынке.

Каждый способен начать новый бизнес прямо из дома. Вы можете мыть окна, брать белье на глажку или выгуливать собак. Вы можете стать художником или писателем. Вы можете стать садоводом. Вы можете делать и продавать кукол. Даже королева Елизавета Вторая продает овощи со своих огородов в Виндзоре и Сандринхэме онлайн — что делает и принц Чарльз со своим брендом Duchy Originals. В конце концов, это ничем не отличается от джема и песочного печенья, так что каждый может

* В оригинале — игра слов. В данном случае Фриз расшифровывает аббревиатуру CEO (Chief Executive Officer) как Chief Euphoria Officer. *Прим. пер.*

воспользоваться той же идеей и продавать свои изделия в Сети. Анита Роддик приготовила крем для кожи у себя на кухне в Брайтоне — а сейчас ее Body Shop стал глобальной империей. Вы можете делать заправку для салатов у себя в гараже, как Пол Ньюмен. Сначала это было его хобби. Теперь у него огромная компания. (Все ее доходы Пол пускает на благотворительность. На сегодня он раздал больше ста пятидесяти миллионов долларов — совсем неплохо для хобби.) Согласен, Полу Ньюмену не нужно было заботиться о начальном капитале, но у той же Аниты Роддик в начале ее пути никакого капитала не было — так что здесь нет никаких правил и железобетонных истин. Есть десятки дел, которыми вы можете заниматься дома и зарабатывать деньги. Это может оказаться действительно интересным и стать началом новой карьеры, которая вас будет радовать по-настоящему.

Если же вам по-прежнему приходится работать на кого-то и делать то, что вам совсем не нравится, — как оно в тот или иной момент жизни бывает у большинства людей, — не надо плакаться. Смотрите на жизнь оптимистично и продолжайте работать. Трудитесь как следует, честно зарабатывая свои деньги. Радуйтесь встречам с людьми, с которыми ваша работа сводит вас. А если вам все равно тоскливо, поставьте перед собой задачу жестко отделить вашу личную жизнь от работы. Веселитесь и развлекайтесь в свободное время — и считайте, что за это платит ваш босс! Вы почувствуете себя гораздо лучше и станете получать больше радости от жизни и от работы.