

ЕЩЕ ОДИН МОМЕНТ

Не позволяйте глупцам сломать вас

Уверенность в себе — самый верный способ обрести желаемое. Если в глубине души вы знаете, что вы кем-то станете, то так и будет. Не позволяйте себе думать иначе. Это губительно.

Генерал Джордж С. Паттон

Инновации — это нечастое явление, потому что у очень немногих людей есть мужество выдвинуть радикально новые идеи и уверенность в себе, чтобы им следовать, не обращая внимания на скептические замечания и пессимистические прогнозы окружающих. У немногих людей есть такое мужество, вот почему только немногие могут создавать выдающиеся инновации, как это делает Стив Джобс. Следующие великие идеи, компании и движения будут созданы теми редкими индивидуумами, у которых есть смелость верить в свои принципы и бороться за них с более сильными противниками.

В 1977 году, когда Apple начала продавать новый персональный компьютер Apple II, Кен Олсон, основатель Digital Equipment, сказал: «Не существует причины, по которой кто-нибудь захотел бы иметь компьютер у себя дома». Слава богу, у Стива Джобса была вера в свою идею дать компьютеры в руки обычных людей.

Практически всем успешным предпринимателям приходится сражаться со скептиками. Представьте, как тяжело, наверное, было молодому человеку слышать подобное:

«Ты нам не нужен. Ты еще даже не окончил колледж».

«Уноси отсюда ноги, убирайся. Мы не собираемся покупать твой продукт».

«Твои магазины прогорят. Может, пора перестать думать настолько по-другому?»

«Твоя проблема в том, что ты все еще веришь, будто способ чего-то добиться — это дать икру миру, который вполне доволен сыром и крекерами».

Все эти замечания в то или иное время адресовались человеку, который позже станет известен как мастер инноваций — Стиву Джобсу. Джобс и Воз столкнулись со множеством недальновидных глупцов, не оценивших то, что двое предпринимателей пытались сделать, а именно: создать простой в использовании инструмент для людей, которые хотят изменить мир. Они не стали слушать скептиков. В 2005 году Джобс дал такой совет выпускникам Стэнфордского университета: «Не позволяйте шуму чужих мнений заглушить ваш внутренний голос».

Воз резюмировал секрет успеха в своей книге «iWoz». Когда его спросили: «Как начать изменять мир?» — он ответил:

Прежде всего необходимо верить в себя. Не сомневайтесь. На вашем пути будут люди — и я говорю о подавляющем большинстве людей, практически обо всех, кого вы когда-либо встретите, — которые мыслят черно-белыми категориями... Возможно, они не понимают, потому что не могут этого вообразить, а может быть, они не понимают, потому что кто-то другой сказал им, что полезно или хорошо, и ваша идея не вписывается в услышанное ими. Не позволяйте этим людям сломать вас. Помните, что они просто принимают точку зрения, соответствующую установкам популярной культуры, какой бы она ни была в определенный момент. Они знают только то, чему они открыты. Фактически это предрассудок — тот вид предрассудка, который категорично настроен против духа изобретательства*.

Для большинства людей очень трудно принять неизвестное, и все же неизвестное — это мир, в котором новаторы чувствуют себя как дома.

По словам аналитика Тима Баджарина, который понимает Apple лучше, чем кто-либо другой, многие профессионалы не разделяют подход Стива Джобса к бизнесу. «Большинство корпораций пытаются предугадать, чего захотят потребители через год или полтора. Стива особенно

* Стив Возняк и Джина Смит, «iWoz» («iВоз». *Прим. перев.*), Нью-Йорк: W. W. Norton & Company, 2006, 289.

интересует, что технологии позволят людям делать через десять лет», — говорит Баджарин*.

Люди, которые действительно думают о таком далеком будущем, неизбежно сталкиваются с встречным ветром краткосрочного корпоративного стиля мышления — с тем видом давления, который, по мнению Баджарина, так распространен в сегодняшней корпоративной Америке. Джобс движется навстречу этому ветру, не обращая внимания на возражения скептиков и преодолевая препятствия со страстью, убежденностью и непоколебимой верой в свое долгосрочное видение.

Один из лучших комплиментов, когда-либо сделанных Стиву Джобсу, был получен из неожиданного источника — от соучредителя Microsoft Билла Гейтса. В мае 2007 года Гейтс и Джобс делили сцену во время редкого совместного появления на конференции D: All Things Digital. Гейтса спросили, что он думает о вкладе Apple в компьютерную индустрию. Он ответил:

То, что сделал Стив, — действительно феноменально. Вспомните далекий 1977 год и компьютер Apple II. Идея массового распространения этих машин — вот на что Apple сделала ставку. Apple осуществила свою мечту, и это сделало ее уникальной компанией. Одной из наиболее интересных вещей, созданных Apple, был компьютер Macintosh. *Это было рискованно*. Люди могут и не помнить, что Apple тогда действительно рисковала компанией. Стив однажды произнес речь, которая стала одной из моих любимых, где сказал: «Мы создаем продукты, которыми сами хотели бы пользоваться». Он добивался этого с невероятным вкусом и элегантностью, что оказало огромное влияние на всю компьютерную индустрию**.

«Я действительно полагаю, что есть такая вещь, как мечта о великой идее, — рассказал мне Баджарин. — Великие предприниматели сосредоточены на сегодняшнем дне, но у самых больших новаторов есть план действий на завтра. Стив Джобс заботится о текущих проблемах и удовлетворяет сегодняшние нужды потребителя, но он мечтает и предвидит, чего потребитель захочет завтра»***.

* Тим Баджарин, президент Creative Strategies, в разговоре с автором, февраль 2010.

** YouTube, «Стив Джобс и Билл Гейтс вместе: часть 1», [youtube.com/watch?v=_5Z7eal4uXI&feature=fvw](https://www.youtube.com/watch?v=_5Z7eal4uXI&feature=fvw) (по состоянию на 23 мая 2010).

*** Тим Баджарин, в разговоре с автором.

В 1997 году, когда Apple была на грани краха, Джобс, одетый в шорты и черную водолазку, встретился со своими работниками и произнес ободряющую речь, чтобы напомнить всем, почему нельзя допустить провала Apple. Джобс сказал: «Мы верим, что люди, обладающие страстью, могут сделать мир лучше»*. Джобса не было в компании, которую он основал, больше десяти лет, и все же его вера никогда не колебалась. Ничто не казалось невозможным.

Стив Джобс говорит, что каждое утро смотрит в зеркало и спрашивает себя: «Если бы это был последний день моей жизни, хотел бы я делать то, что собираюсь делать сегодня?»** Если в течение многих дней подряд ответ — «нет», Джобс знает, что пора что-то менять. Не говорите ли вы «нет» слишком давно? Если так, что, по вашему мнению, Стив Джобс сделал бы в вашей ситуации? Я надеюсь, что семь принципов, изложенных в этой книге, смогут вам помочь.

По словам обозревателя газеты New York Times Томаса Фридмана, в 1980–2005 годах в Америке практически все новые рабочие места создавались фирмами, существующими пять лет и меньше. Фридман говорит, что для процветания нации нужна не спасительная помощь, а увеличение количества стартап-компаний. «Если мы хотим добиться устойчивого снижения уровня безработицы, ни спасение General Motors, ни дорожное строительство не помогут. Нам необходимо создать огромное количество новых компаний — и быстро... Хорошо оплачиваемые рабочие места не возникают вследствие спасительных ссуд. Они возникают благодаря стартапам. А как возникают стартапы? Они возникают благодаря умным, творческим, вдохновленным людям, берущим на себя ответственность и умеющим рисковать»***.

Возможно, последний урок, которому учит нас Стив Джобс, заключается в следующем: для того чтобы рисковать, необходима отвага и немного сумасшествия. Умейте видеть гениев в их сумасшествии. Верьте в себя и свою идею и будьте готовы постоянно защищать эту веру. Только тогда инновация сможет процветать, и только тогда вы сможете вести безумно великую жизнь.

* YouTube, «Стив Джобс о маркетинге и страсти», [youtube.com/watch?v=c2cDQw-Cmd4](https://www.youtube.com/watch?v=c2cDQw-Cmd4) (по состоянию на 23 мая 2010).

** Стэнфордский университет, «Вы должны найти то, что любите», — говорит Джобс», Stanford Report, 14 июня 2005, <http://news.stanford.edu/news/2005/june15/jobs06150.html?view=print> (по состоянию на 25 января 2010).

*** Томас Л. Фридман, «Большое (Стивов) Джобсов, Джобсов, Джобсов, Джобсов», New York Times, 24 января 2010, nytimes.com/2010/01/24/opinion/24friedman.htm (по состоянию на 25 января 2010).