

ОГЛАВЛЕНИЕ



Посвящение и слова благодарности 5

Предисловие Джима Кантрелла, одного из основателей SpaceX 7

Введение 13

ГЛАВА 1. Ранние годы 25

ГЛАВА 2. Достижения 33

ГЛАВА 3. Призвание 69

ГЛАВА 4. Любознательность — путь к открытиям 79

ГЛАВА 5. Наблюдательность — замечайте и лес, и деревья 89

ГЛАВА 6. Компетентность во всех аспектах бизнеса 99

ГЛАВА 7. Аналитический ум как приобретенный навык 115

ГЛАВА 8. Задавайте судьбоносные вопросы 143

ГЛАВА 9. Не нарушая правил, высокой цели не достичь 149

ГЛАВА 10. Визионерство 155

ГЛАВА 11. Лидерство в стиле Маска 159

ГЛАВА 12. Постановка целей 179

ГЛАВА 13. Важность связей 189

ГЛАВА 14. Человеческие ресурсы как главная ценность 201

ГЛАВА 15. Исполнение мечты 211

ГЛАВА 16. Готовность идти на риск 217

ГЛАВА 17. Преодоление препятствий 225

ГЛАВА 18. Контроль качества 231

ГЛАВА 19. Стремление к поэтапному совершенствованию 237

ГЛАВА 20. Трудолюбие — страсть плюс упорство 243

Заключение 253

ПОСВЯЩЕНИЕ И СЛОВА БЛАГОДАРНОСТИ

Мне посчастливилось иметь спутницу жизни, которая принимает полноценное участие в моей писательской деятельности, проявляет серьезный интерес к исследуемым мною темам, постоянно поддерживает меня и помогает во всех моих начинаниях. Я посвящаю эту книгу своей жене и своему лучшему другу — Тони Керк.

Эта книга и близко не была бы такой читабельной без выдающейся редакторской работы, которую проделала доктор Тони Керк, преподавательница английского языка и литературы в Калифорнийском баптистском университете. Как же это удобно для писателя, когда редактор живет с ним под одной крышей!

Я в глубоком долгу перед Алинкой Рутковской, моей наставницей, которая помогла мне в продвижении и маркетинге этой книги. Именно она научила меня, как максимально реализовать потенциал этой книги на сегодняшнем рынке, где царит Amazon.

ПРЕДИСЛОВИЕ ДЖИМА КАНТРЕЛЛА, ОДНОГО ИЗ ОСНОВАТЕЛЕЙ SPACEX

Мне позвонили на мобильник вечером в пятницу. Это было в июле 2001 года. У звонившего был необычный акцент, слегка британский, но не совсем. Человек назвал себя интернет-миллиардером и в общих чертах обрисовал идею частных космических полетов. Финансировать их он намеревался сам, а мне позвонил потому, что, как ему сказали, я именно тот, с кем можно поговорить о полетах на Марс и российской космической программе. Он нашел меня в бескрайнем людском море как пресловутую иголку в стоге сена, надеясь, что у нас схожие интересы и я могу ему помочь. Этим человеком был не кто иной, как Илон Маск.

Сначала я не придавал этому звонку большого значения. Некто, мечтающий о космических полетах, но ничего в этом не понимающий, готов платить за то, чтобы его чему-то научили. Честно говоря, это мне напомнило богатых любителей автогонок, которых случается встре-

чать на автодромах. Они приходят на соревнования, чтобы зарядиться энергией гонок и вообразить себя их участниками. Некоторые из них даже пробуют себя в такой роли, но быстро осознают, что на самом деле это тяжелая и грязная работа, а отдача в виде получаемого от нее удовольствия более чем сомнительна. Очень немногие из дилетантов смогли преодолеть все трудности и стать настоящими профессиональными автогонщиками: это, например, Пол Ньюман, Стив Маккуин и Пэт Демпси. Илон той же породы, но его интересует космос. В принципе, космические полеты можно сравнить с автогонками; разница лишь в том, что это намного дороже и что в наш узкий, высокомерный круг посвященных, как правило, попадают люди с хорошим образованием и чистыми ногтями.

Мечты у Илона были великие, даже слишком. Поначалу я даже не осознавал, как высоко он замахнулся, потому что в ходе нашего первого разговора его объяснения были весьма сдержанные и туманные. Что-то типа «сделать что-нибудь, чтобы доказать возможность расселения людей по разным планетам». Почему-то это увязывалось с непременно экспедицией на Марс, для чего нужны большие ракеты, которые в западном мире стоят очень дорого. Наш разговор происходил в те дни, когда полеты в глубины космоса были делом исключительно государственным, а космические ракеты были прямыми потомками МБР (межконтинентальных баллистических ракет). Однако эти великие мечты определенно не были чем-то новым — очень многие успешные интернет-предприниматели уже успели высказать

множество разных идей о том, как сделать деньги в космосе или хотя бы оставить свой след в истории.

За последние годы я встречал множество людей с высокими мечтами и целями, и у некоторых даже были деньги, чтобы эти мечты осуществить. Мне доводится вежливо выслушивать их, сдерживая глубоко в кармане свой скромный скептицизм. Некоторые из этих идей совершенно безумны, и никакой уважающий себя инженер или ученый не станет с ними связываться. Однако бывают и другие идеи, на первый взгляд более скромные, но имеющие реалистичную начинку и во многих случаях блестящий потенциал. Наконец, попадаются идеи настолько смелые, что захватывает дух. Как показало время, идеи Илона — из последней категории. В момент нашего первого общения я еще не понимал, насколько важными окажутся со временем его идеи и его деятельность.

Илон был не такой, как другие. Я почувствовал это, глядя, как четко он очертил проблему и как логично разложил по полочкам предлагаемое решение. Я не привык наблюдать такой образ мышления среди интернет-миллиардеров. Чаще всего у этих богачей есть какая-то любимая идея, которую они много лет лелеют и которой втайне мечтают заниматься — вместо того, чтобы заниматься тем, что приносит им богатство. И во многих случаях есть весомые причины, почему они предпочитают держать эти свои идеи в секрете от публики.

Тем из нас, кто все-таки взялся помочь Илону на ранних этапах его космической карьеры, наши соображения и усилия казались пустой тратой времени. Идеи

Илона представлялись нам очередной завиральной мечтой, которая очень скоро засохнет и будет выброшена в мусорный ящик истории. Мы не понимали тогда, к чему это все приведет и насколько поколеблет основы мира, в котором живем.

Удивительно, насколько незначительной представлялась нам тогда наша деятельность. Мы все видели, что Илон очень богат и очень умен, мотивирован, предприимчив и имеет большой опыт в создании успешных компаний. Но роль, которую ему предстояло сыграть в истории покорения космоса, мы определенно недооценивали. Несмотря на это, сам Илон продолжал спокойно и твердо верить в свою мечту. Я это понимал и не знал, как к этому относиться. Илон видел что-то такое, чего не видели остальные; казалось, ничто не могло сбить его с намеченного пути.

Издано много трудов, посвященных Илону, секретам его жизни и его подходам к решению проблем. Книга «Метод Илона Маска» уникальна тем, что в ней много рассказывается о людях в окружении Илона — тех, кто оказывал на него наибольшее влияние во времена, когда он углубился сперва в банковскую отрасль, потом в космическую, затем в автомобильную и, наконец, занялся энергетикой и строительством туннелей. Рэнди удачно передает суть того, что движет Илоном, и это помогает нам понять, благодаря каким качествам он стал одним из самых влиятельных деятелей нашего времени.

Джим Кантрелл — предприниматель, автогонщик, инженер, основатель компании Vector Launch. За 30 лет своей профессиональной карьеры он имел

возможность сотрудничать с большинством самых влиятельных деятелей, так или иначе связанных с ракетостроением и космонавтикой, от Илона Маска до Карла Сагана. В начале 2020 года ожидается выход в свет новой книги Джима Кантрелла под названием «Против всяких правил: история новой космической гонки».

ВВЕДЕНИЕ



В эпоху, лишенную настоящих живых героев, их придется изобретать. СМИ немало потрудились, чтобы спустить обожествляемых болельщиками героев спорта с неба на землю. Кроме того, они давно уже не привязаны к тем городам, от имени которых играют. Что касается звезд рок-музыки и кино, то ими теперь хоть пруд пруди — надо же чем-то заполнять тысячи телеканалов.

И вот в эту образовавшуюся пустоту приходит выходец из Южной Африки — кружным путем, через Канаду, — чтобы обосноваться в Западном Лос-Анджелесе. Ботан, который увлекся освоением космоса, начитавшись про это книжек. Его жизненная цель — создать колонию на Марсе; чтобы иметь возможность осуществить эту высокую мечту, он вдохнул новую жизнь в дышавшую на ладан индустрию электромобилей, и его машины пользуются теперь таким спросом, что приобрести их можно лишь по предварительному заказу, прождав пару лет. Одновременно он стал крупнейшим

поставщиком ракет-носителей для запуска коммерческих спутников (среди его клиентов — правительства США и России) и занялся строительством инфраструктуры, которая позволит сделать городское автомобильное движение подземным. А вот еще о нем.

Режиссер «Железного человека» Джон Фавро и главный исполнитель Роберт Дауни размышляли над главным персонажем фильма Тони Старком, и Роберт Дауни предложил встретиться с Илоном Маском. Вот что рассказывает сам Фавро: «Илон Маск непостижим — и именно по этой причине я захотел поближе познакомиться с ним. Мне нужно было как-то очеловечить главного героя „Железного человека“, гения-миллиардера Тони Старка, но я не представлял себе, как это сделать. И Роберт Дауни сказал: „Нам нужно пообщаться с Илоном Маском“». После этой встречи они решили использовать Илона Маска как реального прототипа экранного Тони Старка. А уже во второй части «Железного человека» генеральный директор Tesla самолично появился на экране в качестве камео и разрешил проводить съемки некоторых сцен на территории производственного комплекса SpaceX.

Джон Фавро об Илоне Маске и «Железном человеке»

Может быть, Илон Маск выпил какой-то волшебный эликсир, или подвергся удару электрическим током, или прибыл с другой планеты, как многие предполагают? Об этом нельзя знать наверняка, но как изобрета-

тель он уже далеко обошел таких простых смертных, как Эдисон, Форд, Гейтс и Джобс. Многие забывают о том, что второй по счету огромный чек, полученный им, был от продажи PayPal, и как раз эта сделка обеспечила его средствами для запуска таких проектов, как SpaceX, SolarCity и Tesla. Ранее он продал онлайн-картографический сервис за 340 миллионов долларов. (Его личная доля составила 22 миллиона.)

Рассматривая его послужной список на сегодняшний день, надо иметь в виду, что Илону Маску только 47 лет. Возможно, его лучшие идеи еще впереди. Ниже-следующий перечень его заслуг упорядочен от менее известных к более известным.

- Организация OpenAI, из правления которой он недавно вышел, была создана для недопущения того, чтобы искусственный интеллект вышел из-под контроля и позволил искусственным созданиям уничтожить своих создателей.
- Получил одобрение правительства США на создание сети Starlink из 12 000 спутников, призванной увеличить скорость и снизить себестоимость интернета, сделать его доступным для всех жителей Земли. Первые спутники-прототипы уже на орбите.
- Основал компанию Neuralink, задача которой — «взломать» человеческий мозг и соединить его напрямую с цифровым миром. И это не шутка.
- Основал The Boring Company, которая занимается строительством туннелей для подземного транспорта. The Boring Company в настоящее время

занята реализацией нескольких контрактов, включая туннель, соединяющий центр Чикаго с аэропортом О'Хара.

- Инициировал проект Hyperloop, а затем предложил заниматься этим делом всем желающим. В настоящее время три компании работают над полномасштабными проектами, конечная цель которых — обеспечить наземное перемещение людей и грузов со скоростью 700 миль в час.
- Задумал проект SolarCity, который был слит затем с компанией Tesla. В настоящее время компания предлагает интегрированные крыши, представляющие собой цельные солнечные панели.
- Компания Tesla Energy выпускает аккумуляторные батареи максимальной плотности для накопления и хранения солнечной энергии, обещая превратить солнечный свет и ветер в действительно надежные источники электроэнергии.
- Создал бизнес по изготовлению электромобилей. Никто и не помышлял о возможности создания стопроцентно электрических автомобилей, пока Илон Маск не объявил, что сумеет осуществить это к 2019 году. В настоящее время уже все автомобилестроительные компании работают над автономными электромобилями, и многие модели уже тестируются на дорогах.
- Создал первые ракеты с вертикальным приземлением, что позволяет использовать для повторных запусков большую часть компонентов и снизить себестоимость запуска с 420 до 80 миллионов долларов.

- Наконец, есть уже целый модельный ряд автомобилей Tesla. Но если вы даже о Tesla ничего не слышали, то, наверное, последние лет десять прошли в коме.

Судите сами. Илон Маск объясняет свой успех любознательностью, начитанностью и трудолюбием — а трудится он по 100 часов в неделю. Он говорит, что он такой же человек, как все, со своими личными проблемами и заботами. Но что, если он хитрит? Настоящий вопрос заключается в том, готов ли он рассказать свою истинную историю, а потом поделиться с остальным человечеством своим волшебным эликсиром.

Что ж, я не Илон Маск, и, полагаю, вы тоже. Но это нисколько не означает, что мы не можем извлечь уроки из его подходов и применить их к собственному бизнесу и собственным методам торговли, менеджмента и творчества. Эта книга адресуется не только владельцам предприятий, но и всем тем, кто занимается бизнесом и хочет преуспеть.

Только позвольте сразу вас предупредить. Я намерен вести разговор, используя примеры моих собственных предприятий, моих идей и моих клиентов. По сравнению с достижениями Маска они могут казаться сущей мелочевкой. Однако именно эта разница помогает проникнуть в суть идеи. Мы с вами, быть может, не мечтаем изменить мир в целом, но, если мы мечтаем о том, чтобы изменить хотя бы его крошечную часть, а затем предпринимаем действия в этом направлении, — это помогает нам стать более успешными во всех аспектах того, что мы считаем успехом.

Также стоит обратить внимание на то, что я старался всюду, где возможно, предоставлять слово самому Маску. Помимо всего прочего, он очень любит делиться своими идеями, методами и философскими концепциями, которые способствуют его успеху. Я собрал воедино все публичные высказывания Маска, а также сотни комментариев, относящихся к его персоне, чтобы прийти к выводам, на которых построена эта книга.

Однако прежде, чем вникнем в детали, мне кажется полезным разобраться с тем, что мы вообще вкладываем в понятие «предприниматель». Словарь Webster определяет это слово в самом широком смысле, фактически трактуя понятия «предприниматель» и «бизнесмен» как синонимы. Я согласился бы с такой трактовкой, как, наверное, согласится и большинство американцев, но тогда возникает вопрос: зачем нам два термина — «предприниматель» и «бизнесмен», — если они обозначают одно и то же?

Позвольте высказать мнение, что существует по меньшей мере пять типов бизнесменов, и многие из них могут одновременно входить в ту категорию, образцом которой выступает Илон Маск: категорию визионеров. Перечислим эти пять типов.

Пять типов бизнесменов

1. *Практики.* Многие решают открыть свое дело, когда достигают высокого уровня мастерства в профессии или ремесле. Специализация при этом может быть довольно узкая (адвокат по разводам,

пластический хирург) или более широкая (торговый агент, занимающийся продажей товаров или услуг определенной категории). В эту группу предприятий попадают пекарни, веломагазины, заведения фастфуда, салоны красоты и независимые торговые представительства. Такие бизнесмены обладают определенными знаниями и навыками для оказания соответствующих услуг. Они идут на риск. Они сами создают свой бизнес и управляют им.

2. *Менеджеры.* Есть бизнесмены, которые успешно руководили бы любым предприятием. Они как никто замечают благоприятные возможности, разрабатывают планы, руководят людьми и операциями и отличаются высокой исполнительской дисциплиной. Многие предприятия, сменившие хозяина, принадлежат именно таким менеджерам. Для бизнесменов-менеджеров лучше всего подходят франшизы и многоуровневые компании. Такие люди чаще всего не создают, а покупают бизнес. Под их руководством предприятия обычно выходят на высокий уровень прибыли и уверенно чувствуют себя в любых экономических условиях.
3. *Тренд-споттеры.* Эти бизнесмены тонко чувствуют веяния моды. И такая их способность не ограничивается рамками продуктов и услуг, которые они продают; они так же остро восприимчивы к трендам в вопросах брендинга, внешнего вида магазинов и методов управления. К этой группе бизнесменов относятся владельцы ресторанов, магазинов одежды, а также заведений, оказыва-

ющих разного рода альтернативные формы медицинских услуг.

4. *Специалисты по продажам.* Есть люди, способные продать что угодно кому угодно. Дайте такому человеку партию товара и предоставьте свободу действия. Бизнесмены такого типа часто встречаются среди владельцев магазинов, торгующих ювелирными изделиями, матрасами и другими дорогостоящими товарами.
5. *Визионеры.* Хотя существует вероятность того, что более узкое определение предпринимателя, о котором пойдет речь ниже, может быть применено к бизнесмену любого из вышеперечисленных типов, все же визионеры в это определение не укладываются. Да, они могут быть хорошими мастерами, менеджерами, ловцами трендов или продавцами, но их поведение сложнее.

Визионеры, как правило, сами создают свой бизнес, откликаясь на потребности рынка в соответствии со своим видением. Затем они изобретают новые или модифицируют существующие продукты и/или услуги таким образом, что это позволяет им выделиться из общего ряда. Им не интересно копировать чужие модели бизнеса, продукты, услуги и даже управленческие методы, хотя многие из них вынуждены подстраиваться под существующие нормы, чтобы иметь возможность продержаться на рынке до тех пор, пока не удастся доказать свое преимущество.

Многие говорят о визионерах как о людях, которые непрестанно гонятся за новой звездой. Исследования

показывают: когда проект достигает стадии, на которой с ним справится уже любой управляющий, визионер утрачивает к нему интерес. Он с радостью передает свое выросшее детище в руки инженеров и менеджеров.

Визионеры готовы идти на риск и, обладая дальновидностью, прокладывают пути там, куда никто другой не осмеливается ступить. Их друзья, родные и советчики обычно спорят с ними на всем этом пути — а это путь к великим триумфам или полным крахам. Видите ли, для этих людей лучше потерпеть сокрушительное поражение, чем даже не попытаться.

После прочтения этого определения напрашивается вывод, что лучше уж быть практиком или менеджером. Вам неинтересно создавать новые рыночные ниши, вы предпочитаете помогать людям и обеспечивать достойный уровень жизни своей семье, сохраняя степень независимости, недоступную наемному работнику? Что ж, примите поздравления. В вашем плане нет ничего постыдного. Вы осуществляете американскую мечту и достаточно хорошо знаете себя, чтобы понимать, в чем вы сильны, а в чем не очень, — и наверняка преуспеете в своей профессиональной и личной жизни. Однако представителю любой из пяти перечисленных категорий бизнесменов будет полезно ближе познакомиться с Илоном Маском и его методами работы. Это укрепит ваши позиции, какую бы роль в бизнесе вы ни играли.

Обычно визионер не слишком беспокоится о деньгах или о том, что можно купить за деньги. Он жаждет увидеть, как осуществилась его мечта и как это принесло успех и счастье его служащим, партнерам, поставщикам и членам семьи.