



ЛУЧШИЙ
МИРОВОЙ
●ПЫТ

TAYLOR
PEARSON

THE END OF JOBS

MONEY, MEANING
AND FREEDOM
WITHOUT THE 9-5

ТЕЙЛОР
Пирсон

КОНЕЦ РАБОТЫ

КУДА
ИСЧЕЗНУТ
ОФИСЫ И КАК
ПОДГОТОВИТЬСЯ
К ИЗМЕНЕНИЯМ



Москва
2019

УДК 65.01
ББК 65.290-2
ПЗЗ

TAYLOR PEARSON

The End of Jobs: Money, Meaning
and Freedom Without the 9-to-5

© Taylor Pearson, 2016

This edition published by arrangement with Writers House LLC
and Synopsis Literary Agency

Пирсон, Тейлор.

ПЗЗ Конец работы. Куда исчезнут офисы и как подготовиться к изменениям / Тейлор Пирсон ; [пер. с англ. Д. А. Шалаевой]. — Москва : Эксмо, 2019.— 288 с. : ил. — (Лучший мировой опыт).

ISBN 978-5-04-092573-5

Наступает эра перехода от экономики знаний к предпринимательской экономике. Технологический прорыв дает возможности начать свой бизнес, власть переходит от корпораций к индивидуумам. В книге Тейлор Пирсон объясняет, почему предпринимательство становится более доступным, прибыльным и безопасным, в то время как офисная работа — более рискованной и менее прибыльной. Книга поможет сориентироваться в быстро меняющейся среде, решиться на перемены и создать свою стратегию роста в современной экономике.

УДК 65.01
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-04-092573-5

© Шалаева Д.А., перевод на русский язык, 2019
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
Часть I. Мы достигли конца рабочих мест?	15
1 УРОКИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ОТ ЗЛОГО ГЕНИЯ	23
2 УСКОРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ Новое — это хорошо забытое старое	35
3 КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ КРЕДЕНЦИАЛИЗМА. Почему обладатели сертификатов MBA и JD не могут получить работу	42
Часть II. Почему мы живем в эпоху конца рабочих мест? (или Как работает лимит)	49
4 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ЭКОНОМИКА (2000-е —???). Появление предпринимателя	69
Часть III. Предпринимательство теперь безопаснее, чем когда-либо	81
5 ПРОЦВЕТАНИЕ В ЭКСТРЕМИСТАНЕ Как не быть индейкой	86

СОДЕРЖАНИЕ

Часть IV. Длинный хвост

	Как богатеют предприниматели с дипломами второго уровня	101
6	ДЕМОКРАТИЗАЦИЯ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА	
	Затраты на создание продукта снижаются	112
7	ДЕМОКРАТИЗАЦИЯ ДИСТРИБУЦИИ	124
8	НОВЫЕ РЫНКИ СОЗДАЮТСЯ КАЖДЫЙ ДЕНЬ	128
9	МОДЕЛЬ «СТУПЕНИ ЛЕСТНИЦЫ»	
	Как вступить в предпринимательство	136
10	ВОЗВРАЩЕНИЕ УЧЕНИЧЕСТВА	147

Часть V. Предпринимательство теперь прибыльнее, чем когда-либо

	Будущее работы	169
11	БОЛЬШЕ ДЕНЕГ	
	Экономика предпринимательства	179
12	БОЛЬШЕ СВОБОДЫ	
	Работа как выбор, а не работа как обязательство	203
13	БОЛЬШЕ СМЫСЛА	
	Последний ключ к богатству	216
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	
	Будущее работы	235
	СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ	
	Почему успешные люди планируют свою жизнь на 90 дней за один раз (шаблон включен)	245
	БЛАГОДАРНОСТИ	264
	ПРИМЕЧАНИЯ	267
	УКАЗАТЕЛЬ	276

ВВЕДЕНИЕ

Только когда прилив закончится, вы узнаете, кто плавал голышом.

Уоррен Баффет

«Здравствуйте, сэр, вам нужен специальный массаж?» — красивая девушка-таитянка, улыбаясь, держала в руках спа-меню.

В 100 футах впереди, в шлепанцах-кроксах, шортах карго и майке с рынка Сан-Мигель, Дэн Эндриус не выглядел типичным генеральным директором мультинациональной компании. Более того, никто за барной стойкой в «Дублинере» не отвечал этим требованиям. Я только начал работать с Дэном в качестве управляющего онлайн-маркетингом для магазинов электронной коммерции, которыми он владел со своим деловым партнером Яном.

Рядом с ним был Тревис Джеймисон, бывший бодибилдер, в белом джемпере с V-образным вырезом, узких джинсах и коричневых кожаных оксфордских ботинках.

Тревис управлял двумя многонациональными предприятиями — одно производило биодобавки, другое было связано с продажей услуг онлайн-маркетинга.

Трио довершала американка. Кудрявые волосы, яркая балийская юбка, виски в руке, голова запрокинута

ВВЕДЕНИЕ

назад — хохочущая Элиза Дусетт возглавляла бизнес по редактированию контента для авторов.

Они повернулись ко мне, когда я подошел к столу.

— «Добро пожаловать в Азию», — кивнул Дэн.

— «Спасибо», — с благодарностью ответил я.

Официантка подошла к столу: «Хотите выпить?»

— «Виски».

Когда она повернулась, чтобы уйти, Дэн сообщил мне: «Мы как раз говорили о конференции в эти выходные. Мы распродали все. Приедут 75 предпринимателей».

Он произнес это так, будто объявлял золотых медалистов США. *Целью* 75 человек на бизнес-конференции.

Это была самая маленькая бизнес-конференция, о которой я когда-либо слышал.

Вечер шел своим чередом, и всё больше участников конференции заглядывали в ирландский паб.

Тут был Джимми, который со своим партнером Дугом пытался запустить компанию, продающую дорожное снаряжение. Чета Киви встретила в рамках программы обмена в Канаде и, путешествуя по дорогам Северной Америки, согласилась чередовать краткосрочные перерывы в работе и жизнь на сбережения, работая над запуском своей компании. В это время Дуг все еще был занят в Новой Зеландии, а Джимми только что сошел с трапа самолета, прилетевшего с Филиппин, где он занимался разработкой средства, обеспечивающего платьям и рубашкам несминаемость и впитывание влаги.

Джесси Лоулер, который в свои двадцать лет жил в Лос-Анджелесе, снимая независимое кино, бросил попытки собрать деньги на фильм, научился программировать и годом ранее на фрилансе начал создавать приложения для разработки программного обеспечения на iPhone.

Дэн Норрис мог год существовать на средства от продажи компании веб-дизайна, а в настоящее время зани-

ВВЕДЕНИЕ

мался стартапом, связанным с программным обеспечением Informly, разработанным как панель инструментов «всё-в-одном» для онлайн-бизнеса.

Что происходило? Я читал популярные книги, такие как «4-часовая рабочая неделя» о предпринимательстве. У меня даже были друзья-фрилансеры или владельцы небольших компаний. Но я не совсем *был в теме*.

Два года спустя, в 2014 г., небольшая конференция выросла на 400%, от 75 до 300 предпринимателей.

Я управлял парой компаний Дэна и Яна. Расширил бизнес электронной коммерции, который занимался продажей складных переносных баров для ресторанов и гостиниц, он вырос на 527% по сравнению с тем же двухлетним периодом, когда средний рост заработной платы в США составил 0,5% в год.

Джимми вернулся, и Дуг покинул работу в Новой Зеландии. Идея создания рубашек для путешественников была «отложена в долгий ящик» — получить изготовленные на заказ рубашки на Филиппинах... легче сказать, чем сделать. Вместо этого в конце 2013 г. всего за 30 дней они собрали 341 393 доллара с помощью компании Kickstarter для производства рюкзаков для путешествий Minaal и переключили внимание на быстрорастущие линейки товаров.

Джесси Лоулер вернулся. Его внештатное программное обеспечение выросло из «шоу одного артиста» в агентство по разработке программного обеспечения для приложений iPhone, которым он руководит из своего дома во Вьетнаме. Попивая кокосовое молоко, Джесси направил прибыль от своего агентства на создание собственного набора продуктов и подкаста об «умных препаратах», используемых для улучшения познавательных способностей.

Дэн Норрис вернулся. Он потратил девять месяцев и почти все свои сбережения на создание Informly. За

ВВЕДЕНИЕ

две недели до того, как он должен был устроиться на работу, чтобы поддержать свою семью в Австралии, он запустил WP Curve — аутсорсинговую службу для развития программного обеспечения, выручка которой к 2015 г. достигла почти миллиона долларов.

Трудно скомпоновать эти истории двухлетнего развития с рассказами моих друзей из колледжа за тот же период.

Вернувшись в Колумбус, Макс, мой однокурсник, работал в одной из крупнейших бухгалтерских фирм города и беспокоился по поводу отчета за два года своей работы. Он занял третье место из пяти в своем отделе, несмотря на работу по 50–60 часов в неделю, в месяцы, предшествующие налоговым отчетам в апреле. Он был благодарен за 3% роста уровня жизни, который ежегодно обеспечивала его работа. Родители его подруги гордились им. Он «делает ставку на свое время».

Джулиан попал в одну из лучших юридических школ страны. Он хорошо учился и как результат — уже получил место в топовой юридической фирме Сан-Франциско. Как и большинство людей, начинающих карьеру в юриспруденции, он планировал провести следующие три-пять лет в фирме, работая долгие часы, иногда по 80–100 часов в неделю, чтобы создать себе репутацию и расплатиться по кредитам за учебу. Затем он мечтал обзавестись семьей и надеялся переехать в более доступный городок поменьше, где мог бы найти работу с лучшим балансом степени занятости и уровня жизни.

Мери попала в медицинскую школу прямо из колледжа и была еще в процессе выбора специальности. Она всегда хотела стать семейным врачом, но Medicare и страховка на возмещение расходов на врачей первичной медицинской помощи, таких как семейные врачи

ВВЕДЕНИЕ

и терапевты, упали настолько низко, что она боялась, что не сможет погасить кредиты и обеспечить себе достойную жизнь. Вместо этого она выбрала анестезиологию, надеясь на то, что возмещение не будет продолжать падать и для других медицинских специалистов.

Что происходило? В чем разница между моими друзьями из колледжа и тремя сотнями предпринимателей, направляющихся сейчас в шлепанцах в Бангкок?

Если смотреть объективно, в обеих группах были умные и трудолюбивые люди. Почему одна группа жила в страхе перед увольнением, с неоправданно долгим рабочим днем и сокращением заработной платы, в то время как другая была ошеломлена новыми возможностями, с которыми они не всегда знали, что делать?

Через два года после того как впервые появился в Бангкоке, я наконец понял.

В ЧЕМ ВАШ СЕКРЕТ?

Если вы делаете что-то безопасное, но при этом чувствуете риски, вы получаете значительное преимущество на рынке.

Сет Годин

Инвестор-мультимиллионер Питер Тиль начинает каждое интервью с компаниями, в которые он собирает деньги, с одних и тех же трех вопросов:

В чем ваш секрет?

Какую важную истину очень мало кто разделяет с вами?

Что вы считаете одновременно противоречивым и правильным?

ВВЕДЕНИЕ

То, что понимал Тиль и группа в Бангкоке, основывается на старой аксиоме Архимеда, которой более двух тысяч лет: «Дайте мне достаточно длинный рычаг и точку опоры для него, и я переверну мир».

У любой системы, будь то механическая с настоящим рычагом и точкой опоры или более сложная, как ваша карьера и жизнь, есть свои точки приложения силы. Несмотря на то что вы всегда стараетесь, иногда ваши усилия значительно вознаграждаются, а иногда — нет.

Что отделяло моих друзей из колледжа от предпринимателей, с которыми я проводил время?

Оказывается, не так много. Люди в обеих группах были амбициозными, умными и интенсивно работающими. После собеседований, интервью и работы с сотнями людей из обеих групп разница стала очевидной:

Секрет — стратегически более удачно расположенные рычаг и точка опоры.

НОВАЯ ТОЧКА ОПОРЫ

Быстрое развитие технологий и глобализация изменили точки приложения рычага в процессе накопления богатства — это деньги, смысл и свобода.

Социальные и технологические изобретения прошлого столетия привели нас к написанию этой книги для создания предпринимательства более безопасного, более доступного и более прибыльного, чем когда-либо.

Глобализация не просто продолжается — она ускоряется. В 2020 г. людей в возрасте 25–34 лет с высшим образованием из Аргентины, Бразилии, Китая, Индии, Индонезии, России, Саудовской Аравии и Южной Африки будет на 40% больше, чем во всех странах ОЭСР

ВВЕДЕНИЕ

(группа из 34 стран, прежде всего в Западной Европе и Северной Америке).

Не только улучшились стандарты в области образования, но синхронно улучшились и коммуникативные технологии, позволяющие людям работать по всему миру. Два десятилетия назад, чтобы позвонить кому-то на другом континенте, нужно было сначала оплатить карту, а потом разговаривать, стоя в тесных телефонных кабинках. Вряд ли при этом можно было управлять компанией или руководить командой.

В настоящее время подключение к Интернету за 40 долларов и бесплатный аккаунт в Skype дает любому доступ к самому большому набору талантов в истории. Вместо того чтобы конкурировать с трудовым пулом в несколько сотен тысяч или несколько миллионов человек в районе, расположенном рядом с вашей работой, вы конкурируете с 7 млрд человек *во всем мире*.

Те же технологии, машины и глобализация, которые увеличили конкуренцию на рынке труда, стали благом для предпринимателей. Они снизили затраты на стартапы, открыли новые рынки и создали новые каналы распространения. Стало проще и дешевле, чем когда-либо, что-то сделать и рассказать людям об этом.

В течение большей части последних двухсот лет промышленное производство как условие экономического процветания не всегда было тем, чем хотели заниматься люди. Работать на фабрике, может, и было лучше, чем голодать в поле, но это не всегда был путь к самореализации.

В конце концов в начале XX в. поступление в колледж считалось рискованным предложением. Зачем тратить четыре года на какой-то диплом, вместо того чтобы сразу идти работать? Так же, как колледж и окончание школы в течение XX в. стали восприниматься как прямой путь к работе, жизненные перспективы и социаль-

ВВЕДЕНИЕ

ные сценарии теперь делают предпринимательство таким же ясным путем.

Возможностей связать ваши основные стремления к свободе и осмысленной деятельности с прибыльной работой больше, чем вы можете предположить. Истории, собранные в этой книге, показывают, что предпринимательство — это путь не просто к большей свободе и большей осмысленности, но и к бóльшим деньгам.

Что ж, есть много работы.

Психологически сложной, эмоционально напряженной и физически утомительной работы? Иногда.

Стоило того? Среди предпринимателей, с которыми я разговаривал, ответ почти всегда «ДА».

Эта книга покажет вам, каковы эти тенденции, какие новые точки приложения силы их определяют и как вы можете начать использовать их, чтобы привнести больше денег, смысла и свободы в вашу жизнь и жизнь тех, кого вы любите.

Будете ли вы бороться с изменениями или примете их — решать вам. Но эта возможность не будет длиться вечно.

Часть I

**МЫ ДОСТИГЛИ
КОНЦА РАБОЧИХ МЕСТ?**