

**Райън Блеър**

---

**НИЩО НЕ ГУБИШ, ПЕЧЕЛИШ ВСИЧКО**

**Моят път от уличен гангстер  
до предприемач мултимиллионер**

София, 2014

Преводът е направен по изданието:

**Ryan Blair**

**NOTHING TO LOSE, EVERYTHING TO GAIN**

HOW I WENT FROM GANG MEMBER TO MULTIMILLIONAIRE ENTREPRENEUR  
PORTFOLIO / PENGUIN

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

Copyright © Ryan Blair, 2010, 2011, 2013

© Елена Филипова, превод, 2014

© Издателство „Изток-Запад“, 2014

ISBN 978-619-152-472-3

РАЙЪН БЛЕЪР

НИЩО  
НЕ ГУБИШ,  
ПЕЧЕЛИШ  
ВСИЧКО

Превод от английски  
*Елена Филипова*





*На майка ми, Ърла Хънт,  
която ме дари с живот, обич и сила.  
Винаги ще работя упорито, за да се гордееш с мен*



## Бележка на автора

Откакто книгата „Нищо не губиш“ излезе през август 2011 г., се промениха много неща. По онова време аз се надявах майка ми като по чудо да оцелее от падането си по стълбите, което ѝ нанесе тежки мозъчни травми и я потопи в кома; сега, осемнадесет месеца по-късно, имаме надежда тя да се възстанови напълно. По онова време виждах в аутизма на сина си непреодолима пречка за него и много труден момент за мен като баща; сега прогнозата все още е същата, но вече сме отбелязали значителен напредък, като го учим, че недостатъкът му ще се превърне в негово предимство. По онова време моята компания, „Вайсалъс“, беше изминала пътя от ръба на фалита до продажби за около 20 милиона долара месечно и имах предложение да я продам, което щеше да ми донесе над 50 милиона долара; сега съм организирал „Вайсалъс“ така, че мога да я управлявам до края на живота си и да превърна компанията в сила, която да сложи край на епидемията от затлъстяване по света.





## Съдържание

Прочетете първо това.....	11
1. Откъде идвам .....	19
2. Нагласата, че нямаш нищо за губене .....	35
3. Мошеници, шарлатани... и Тони Робинс .....	39
4. Философии от затворническата килия до заседателната зала.....	45
5. Не изпускайте шанса .....	65
6. Спазвайте споразуменията си .....	83
7. Поумнейте.....	91
8. Всичко по реда си.....	103
9. Какво ви мотивира? .....	111
10. Възползвайте се от онези активи .....	123
11. Риск и жертва.....	131
12. Грешки за милиони.....	145
13. Мразя бизнес плановете .....	163
14. За и против бизнеса от дома.....	177
15. Стартирането на фирмата ви .....	193
16. Набиране на средства.....	203
17. Разрастване, наемане и уволняване .....	215
18. Осребряването .....	229
Епилог.	
Напред към следващото ниво.....	245
Бележка на издателството за автора.....	251



## Прочетете първо това

Лос Анджелис е град, прочут с един символ. Най-характерната емблема на моя квартал са белите букви, мяркащи се сред хълмовете между сградите, докато карате през Холивуд. Определящият символ на моя живот, също както на града, в който живея, е съставен от букви, буквите „Л“ и „А“, застъпващи се като в емблемата на „Доджърс“, само че там, където „А“-то пресича „Л“-то стои автомат „Калашников“.

Живея в мезонет в една луксозна сграда в Холивуд, където всяка вечер, след като местните клубове затворят, неспирен поток от знаменитости се разлива из квартала за късни партита. Кой ли не се е отбивал у дома, от милионера Пол Алън до Джесика Бийл, и съответно бърлогата ми е обзаведена така, че да отразява начина ми на живот. Вместо диван имам маса за бiliarд. Имам и колекция от редки произведения на изкуството и литературни творби, с които съм се сдобил през годините. Един от уникатите ми е картина с логото на Лос Анджелис/автомат „Калашников“ на нея, която поръчах да ми нарисува модният дизайнер Брайдън Ландо по модела на една от най-популярните му тениски.

Тази картина символизира насилието, сред което съм израсъл, и ми напомня за времената, когато наистина ходех с калашник. Той беше най-ценното ми притежание в онези времена, когато бях неспокоен млад член на банда – той ме защитаваше при безредиците в Лос Анджелис и в престрелките между бандите. Сега картината на стената ми струва колкото цял камион такива автомати.

До картината стои заключена витрина, пълна с книги – първи издания на Наполеон Хил, Дейл Карнеги или на

приятели като Джери Райс, Боуд Милър, треньора Дейл Браун, покойния Джон Удън, както и едно специално заглавие, което ми беше подарено от Боб Гъргън, световноизвестния предприемач и инвеститор, когато той купи компанията ми. От вътрешната страна на корицата има посвещение: „Добре дошъл в семейството на „Блайт“. С надеждата за плодотворно съвместно бъдеще, Боб Гъргън, август 2008 г.“

На пръв поглед аз водя един страхотен, безметежен начин на живот. Но истината е, че никога не съм изкарвал лесен милион – а съм изкарал доста милиони долари.

Беше август 2008 г., същата дата като онази от посещението в книгата, а аз бях на върха си. Току-що бях продал „Вайсалъс“ и сделката, заедно с отложените плащания въз основа на печалбите през следващите няколко години, възлизаше на 120 милиона долара (или повече, ако се представехме по-добре от очакванията), а купувачът беше публична компания на име „Блайт“, притежавана от семейство Гъргън. Отпразнувах победата си в шоуто на Дони Дойч, по „Фокс Нюз“, Ем Ес Ен Би Си и къде ли още не. Пощата ми беше залята от имейли и поздравления отвсякъде – като се почне от Уолстрийт и се стигне до махалата. Бях направил нещо, което никой преди мен не беше правил в моя бранш: договорихме се за десет пъти очакваните бъдещи приходи на база 2008 г. и осем пъти приходите през следващите три години. Никога досега толкова малка компания за директни продажби като нашата не беше купувана при толкова висока оценка, каквато получихме ние. Всъщност така постигнахме нещо по-добро, отколкото ако бяхме направили компанията публична. Докато отивах към студиото на Дони Дойч, получих есемес от тогавашната си приятелка, която също беше на снимачната площадка – тя беше модел в „Сделка или не“ по Ен Би Си. Съобщението гласеше просто: „Ще ставаш баща.“

Почти веднага след като успях да смеля факта, че ще ставам баща (бащинството е нещо сериозно за мен, като се има предвид, че моят биологичен баща беше непрокопсаник), икономиката на САЩ влезе в мъртва спирала. След

няколко кратки месеца, през декември 2008 г., икономическият съветник на президента обяви, че американската икономика е изпаднала в депресия. Съобщението беше придружено от доклад на Министерството на труда, че над 533 000 американци са изгубили работата си през ноември 2008 г., а 1,9 милиона американци са се наредили сред безработните в рамките на календарната година. А аз очаквах първото си дете.

Като човек, изучавал предприемачеството, знаех, че това е рядък момент в историята. Бях проучвал капитализма и влиянието на Голямата депресия и знаех, че 16 от днешните 30 компании от индекса „Дау Джоунс“ са били основани по време на рецесия или депресия. Корпоративни икони като „Дженеръл Електрик“, „Джонсън & Джонсън“, „Проктър & Гамбъл“ и „Дисни“ са били създадени, когато времената са били трудни. Започнах да пиша тази книга, за да съживя пионерския дух на американците и я нарекох „Нищо не губиш“ по името на онзи начин на мислене, който използвах, за да се измъкна от беднотията и да стана главен изпълнителен директор-мултимиллионер.

Превъртаме бързо напред до декември 2009 г. По това време „Вайсалъс“, компанията, която неотдавна бях продал за 120 милиона долара, вече не струваше нищо. Плодотворното бъдеще, за което бе споменал Боб Гъргън в посвещението на книгата, далеч не беше такова. В „Блайт“ бяха изгубили вяра в моята фирма и я бяха отписали. Рецесията беше разкрила пропуски в нашия бизнес модел – пропуски, на които нашите свръхпотребяващи целеви клиенти не обръщаха много внимание, когато имаха достъп до кредитни карти и жилищни ипотекы, когато стойността на жилищата им растеше, а доходите им вървяха нагоре.

В добри времена слабите фирми просперират. А се оказа, че бях изградил фирма, разчитаща на добри времена. „Блайт“ ми бяха платили премия за една компания, която сега нямаше никаква стойност за тях. Всички мениджъри, които се бяха натискали да ми платят десет пъти цената, за която така енергично бях преговарял през 2008 г., сега бяха станали за

резил. Хората, които бяха против сделката, се бяха оказали прави. А аз бях станал нарицателно за човек, който е прекарал една публична компания с много пари.

Същия декември бях извикан в централата на „Блайт“ за нарочна среща в същата заседателна зала, в която бях седял да преговарям по условията за продажбата на „Вайсалъс“ година по-рано. Беше ми казано да дойда сам. Пратиха обаче един костюмар (който имаше претенциите да разбира моя бизнес по-добре от мен заради дипломата си по бизнес администрация) от офиса им в Грийнуич, Кънетикът, чак до Лос Анджелис, за да ме наглежда, докато си подготвям презентацията, която искаха да им изнеса на срещата, за да отговаря тя на корпоративните им стандарти.

По онова време бях вкарал вече близо един милион долара собствени пари във фирмата в опити да я съживя. Доброволно се бях съгласил на 1 долар годишна заплата веднага щом нещата тръгнаха надолу. Трябваше да мисля за новородения си син и ме тревожеше мисълта, че може би току-що съм заложил бъдещето му, както и своето собствено, на един бизнес, който загиваше. Компанията имаше нужда от поне още един милион, за да изкара следващите няколко месеца, но това вероятно нямаше да е достатъчно – и аз го знаех. Можеше да ми потрѣбват два, евентуално три милиона, а до този момент вече бяхме вкарали в нея 26 милиона долара. Онова, от което се нуждаех повече и от парите, беше лъч надежда. Имах нужда инвеститорите ми да ме погледнат и да кажат: „Знаем, че ще се справиш, Райън. Вярваме в теб като предприемач; подкрепяме идеите ти.“

Беше зимен ден в Грийнуич. Облякох най-хубавия си официален костюм и се явих на срещата. За секунди стана ясно, че никой не се канеше да слуша презентацията ми; искаха да ме разпънат на кръст. Бяха ги обхванали инвеститорски угризения. Разкъсвах ме един по един, докато накрая един от мениджърите толкова ми се ядоса, че се изправи – прехапал език, с пламнало лице – и излезе от стаята.

Имах чувството, че съм се върнал назад във времето, в бандата, когато по-големите ѝ членове се опитваха да ме

сплашат, понеже бях хлапе. Казах си мислено: *По-добре проявете уважение. Аз не съм дете.*

Те ми заявиха недвусмислено, че няма да подкрепят „Вайсалъс“. Бяха я отписали. Нямах да участвам в поредния финансов транш. Забиха с всичка сила и последния пирон в ковчега ми и ми казаха да се омитам по най-бързия начин. И с право. Заслужавах си го.

Върнах се със самолета в Лос Анджелис, веднага след това се заразих със свински грип и прекарах коледните празници в леглото. Задавах си отново и отново въпроса дали да не се откажа и да зарежа всичко. Спорех с егото си, че тая работа не си струваше времето, а егото ми беше много приказливо. Будех се по всяко време нощем, ядосан на самия себе си. Защо бях оставил оня костюмар с бизнес дипломата да влияе на презентацията ми? Бях бесен на себе си, че съм вземал назаем пари за бизнеса. Че съм харчил милиони за неверни приятели и лекомислен живот. Изпълнителният директор няма кого да обвинява, освен себе си – и аз го знаех. Вината беше моя и аз нямах да се дам просто така.

Нямах какво да губя и щях да покажа на инвеститорите си, пък и на останалия свят, че ще се измъкна със зъби и нокти от дупката.

Прекарах Коледата, като редувах повръщания и телефонни разговори, мобилизирайки служители, приятели, роднини, двамата други съоснователи, Тод Гъргън и още няколко инвеститори – и най-важното, себе си. В крайна сметка събрахме единия милион долара, но той щеше да отиде за един бизнес, който бе дотолкова закъсал, че дори и аз нямах надежди за него. Тод ми изпрати един имейл, в който казваше, че има вяра в мен, че догодина по същото време ще се поздравяваме с успеха. Не му обърнах внимание. Никога не съм имал нужда инвеститор да ме мотивира.

И тогава дойде другият удар. Получих писмо от партньора си Ник Сарникола и вицепрезидента по продажбите Майк Крейг, че подават оставки. Писмото беше съвсем като меморандума от филма „Джери Магуайър“. В него се изброяваха всички неща, които трябваше да променим. Зачетох петте им

страници изявления, но не ги дочетох. Получих ги десет минути преди да чуя, че съветът на директорите ме сменя. Бях бесен.

Никога няма да забравя как крачех напред-назад в хотелската стая, където получих новините, че губя двама от най-талантливите хора в екипа си и че ще бъда уволнен от управителния си съвет. (Знаех го, защото ми го бяха казали приятели от бранша.)

След като ядът ми стихна, ме обхвана изтощение. Предадох се и паднах на колене да се помоля. Не можех повече. Трябваше да моля за напътствие, за да се справя с най-трудната бизнес ситуация, в която бях изпадал.

С пречистен ум и сърце се върнах отново към писмото на Ник, след което му се обадох и му казах: „Да направим всички неща от списъка ти.“ Разбрахме се да им възложим на тях двамата с Майк предприемачески роли в продажбите и да хвърлим в тяхна помощ всичко, което имаме, за да ни изведат от рецесията.

След като стратегията взе да се оформя, осъзнах, дори и докато седях на заседание след заседание, подложен на най-остра критика, че разбирам нещата по-добре от тях. Осъзнах, че независимо дали ще застанат зад мен, или не, аз мога да осъществя обрат. Помислих си: *Аз познавам клиентите ни по-добре от тези хора. Аз съм предприемачът тук.* На мероприятиято на „Вайталити“ през октомври 2008 г. в Лас Вегас двамата Гъргън се бяха изправили пред хиляда или повече наши дистрибутори и се бяха похвалили, че един ден „Вайсалъс“ ще е най-силната, най-ценната компания в холдинга им. И макар това изявление да изглеждаше безкрайно далеч през 2009 г., усещах в себе си някаква мазохистична жилка, която все още тръпнеше от желание да докаже, че са били прави. Поради някаква причина мисълта, че нямам друг избор, освен да спечеля, ме изпълваше с жизненост.

Така че в крайна сметка последвах инстинктите си. Започнахме да преустройваме бизнеса си с оглед на една нова икономическа организация, нов потребител и прехвърлянето в тази сфера на двама от най-талантливите ми мениджъ-



ри по продажбите. И се оказа, че планът, очертан от мен в презентацията, която изнесох през онзи ден на 2009 г., е бил печелившата стратегия.

Днес „Вайсалъс“ струва далеч повече, отколкото „Блайт“ плати за нея. От 600 000 долара месечни продажби компанията стигна до 12 000 000 долара месечни продажби около петнадесет месеца по-късно. С оглед на настоящия ни растеж, по времето, когато четете това, числото ще е далеч по-голямо. Срещите ми в онази зала в централата на „Блайт“ вече изглеждат съвсем другояче. Така че аз постигнах реабилитацията, която исках. А какво изобщо щях да изгубя, ако бях сгрешил? Всъщност доста много: бизнеса си, милиони долари и бъдещето на сина си, да не говорим за излагацията, че съм се провалил.

Причината обаче да имам днес компания, която струва много повече от когато и да било, е, че въпреки обстоятелствата аз действах така, сякаш няхах нищо за губене.

Това ми напомня за речта, която Стив Джобс изнесе в Станфорд през 2005 г. Той каза: „пред лицето на смъртта целият страх от провал и посрамване изчезва.“

Аз съм се изправял пред реалността на смъртта; видял съм съм проблясъка от дулото, загубата на баща си, гангстерски убийства, самоубийства на приятели – една фалирала фирма е нищо на тоя фон. Когато имате в себе си толкова силен инстинкт за оцеляване, той е най-големият ви актив – какъвто беше на времето онзи калашник. Затова и тази картина виси на стената ми. За да не забравям никога откъде съм тръгнал и какво ми е струвало да стигна дотук. Не беше лесно. Трябваше да преодолявам пречки на всяка крачка по пътя си, имаше и много виждане в огледалото и поправяне на разбити неща. Тази книга не е ръководство за самопомощ, водещо към подобър живот; тя е пътната карта, която съм използвал, за да преодоля трудностите, с които съм се сблъсквал. Споделаяйки я с вас, се надявам и вие да създадете своя собствена пътна карта към успеха в живота и бизнеса.