

**Доставка щастя. Шлях до
прибутку, задоволення і мрії**

КУПИТИ

Успішний бізнес неможливо розбудувати, не ризикуючи. Та коли на кону стоять не самі лише заробітки, а людські взаємини, ризик цілком виправданий і навіть необхідний.

«Доставка щастя» — розповідь про великі гроші, велику дружбу і щире людинолюбство; коли за сім'ю є не лише кривні родичі, а й працівники, клієнти і навіть конкуренти. Це історія про хист людини щомиті наповнювати своє життя сенсом, надавати йому елементів інтриги задля особистого щастя і щастя людей, які тебе оточують; викладатися на повну — хай то буде вчасна доставка замовлення клієнтові чи підкорення Кіліманджаро.

Тоні Шею вдалося створити величезне товариство однодумців, справжніх друзів і фанатів своєї справи, людей, які, «доставляючи щастя» іншим, роблять щасливими і себе.

Перегмова

Більшу частину свого життя я був підприємцем. Либонь, через схильність до творчості й експериментів життєві уроки, що їх змушений був засвоїти, ставали мені у пригоді як у бізнесових починаннях, так і в приватному житті.

1996 року я став співзасновником мережі LinkExchange, що її 1998 року придбала компанія Microsoft за \$265 млн. 1999-го я прийшов у Zappos у статусі консультанта та інвестора і незабаром очолив цю компанію. Ми виплекали її з практично нульових прибутків 1999-го до річного обороту з продажів на більш як мільярд доларів.

2009 року Zappos придбала компанія Amazon, ціна угоди на момент її укладання перевищила \$1,2 млрд.

Сторонньому спостерігачеві може здатися, що і першому, і другому бізнес-проекту просто пощастило потрібної миті опинитися у потрібному місці, однак, перш ніж це сталося, було припущено багато помилок, засвоєно не один життєвий урок. А моя філософія та методи роботи зазнали помітного впливу досвіду, що я його накопичив.

До того ж я завжди був завзятим читачем. І в себе в Zappos ми всіляко заохочуємо працівників читати літературу з нашої бібліотеки, що сприяла б їхньому особистісному та професійному зростанню. Я міг би назвати чимало книжок, що вплинули на стиль мислення, філософію Zappos, допомогли нам стати тими, ким ми є.

У «Доставці щастя» хотілося застерегти людей від моїх помилок. А ще сподіваюся, що книжка прислужиться як новачкам у світі бізнесу, так і тим бізнесменам, які, не приймаючи загальних правил, торують власний шлях до успіху.

Структура книжки

Ця книжка складається з трьох частин.

У першій, що називається «Прибуток», ідеться здебільшого про те, як я ріс і як примудрився опинитися у Zappos. Ви прочитаєте про мої перші пригоди як підприємця, дізнаєтесь, як в юності я кидав виклик сподіванням, що їх люди покладали на мене.

У другій частині, що зветься «Прибуток і задоволення», більше йдеться про бізнес, розкривається (хоч і не цілком, але все ж) філософія, що ми її сповідуємо у компанії Zappos. До того ж я подаю тут частину корпоративного електронного листування та деякі документи, що ними користуємося і досі.

Третя частина має назву «Прибуток, захоплення та мрія». В ній ви ознайомитеся з нашими міркуваннями про те, як вивести Zappos на новий рівень, і, сподіваємося, це допоможе зробити вам те ж саме.

Я не замислював цю книжку як повну історію Zappos або якоїсь іншої компанії, де я перед тим працював. Також не ставилося за мету створити повноцінну біографію. Для цього я мав би згадати кожного, хто вніс свою лепту чи зіграв якусь роль у моєму житті. (Якби я це зробив, у книжці з'явилось би стільки імен, що читачеві було б годі встежити за ними і тримати їх у голові.) Мета цього тексту — дати певну картину мого шляху, який я подолав, намагаючись з'ясувати, як стати щасливим у бізнесі та в житті.

Урешті-решт, читаючи цю книжку, ви напевне ж помітите, що деякі речення не є взірцями з погляду англійської граматики. За винятком тих випадків, коли про участь третіх сторін згадувалося осібно, я написав цю книжку сам, не вдаючись до послуг найманих письменників. Я не професійний письменник і нерідко свідомо пишу так, що у вчителів англійської, які вчили мене в старших класах, волосся стало б диб-ки, скажімо, від того, що я маю звичку закінчувати речення прийменником. Почасти я робив це тому, бо хотів, щоб написане відбивало мою звичну мову, а почасти — щоби подратувати вчителів англійської, які вчили мене в старших класах (і яким я надзвичайно вдячний).

Хоч я писав цю книжку сам, чимало людей допомагали мені залаштунками цього дійства: хтось зворотним зв'язком, хтось пропозиціями, хтось — заохоченнями, тож я вдячний кожному, хто бодай якось причетний до її створення. Забракне місця, щоб назвати всіх помічників, але я хотів би окремо подякувати Дженн Лім — моїй давній подрузі та запасному генератору ідей. Вона була керівником цього проекту і його натхненником від початку і аж до кінця, і передусім саме їй завдячую, що мій опус став доконаним фактом. Але це ще не все, адже вона впорядкувала і відредагувала велику частину матеріалів, що з'являлися від третіх осіб, і щось із них ви прочитаєте на сторінках цієї книжки. Та значно більше ви зможете знайти на сайті за адресою www.deliveringhappinessbook.com.

Вступ.

Як я шукав свій шлях

“Вау!” — подумав я

Зала була набита ущерть. Я стояв на сцені на загальних зборах персоналу, а переді мною радісно аплодували сімсот працівників Zappos. Багато хто навіть сльозу пустив від щастя.

Минуло дві доби, відколи ми оголосили на весь світ, що нас (тобто компанію) купує *Amazon*. Для більшості людей це було суто питання грошей. Преса рясніла заголовками на кшталт «*Amazon* купує *Zappos* за мільярд доларів», «*Найбільше придбання в історії Amazon*» і «*Що дасть усім продаж Zappos*».

У листопаді 1998 року LinkExchange, компанію, де одним зі співзасновників був і я, яка проіснувала два з половиною роки, було продано Microsoft за \$265 млн. І ось тепер, у липні 2009 року, я, очільник

Zappos, щойно оголосив про те, що *Amazon* викладає за нашу компанію, яка зовсім недавно відзначила десятирічний ювілей, близько

мільярда доларів. (Формально процес купівлі-продажу завершиться за кілька місяців після проведення певних фондових та грошових транзакцій, і на момент завершення операції вартість активів компанії сягне \$1,2 млрд.) Обидві події об'єднує те, що рік роботи компанії збільшував її вартість на \$100 млн. Зовні може здатися, що це ідентичні історії, що відрізняються лише масштабом.

Однак таке враження не має нічого спільного з реальним станом.

Усі ми, хто зібралися в цій залі, розуміли, що зводиться все не лише до грошей. Разом ми збудували бізнес, в якому поєдналися прибуток, задоволення і мрії. Ми знали, що йдеться не про сам лише бізнес. Ішлося про створення стилю життя, коли ти даруєш щастя кожному, не забуваючи й про себе.

І коли я стояв на тій сцені, час для мене ненавчє спинився. Об'єднана енергія та емоції всіх присутніх у залі нагадали мою найпершу рейв-вечірку, де я опинився за десять років до описаного дійства: я побачив, як тисячі людей танцюють в унісон, і кожен із них черпає енергію від усіх решти. Тодішня рейв-спільнота керувалася чотирма базовими принципами, знаними як М.Л.Є.П. (Мир, Любов, Єднання та Повага).

У *Zappos* ми колективними зусиллями виробили корпоративний набір із десятих засадничих принципів. Ці принципи зв'язали нас в єдине ціле та стали важливою віхою на шляху, що привів нас до цієї миті.

Дивлячись на людей у залі, я розумів, що в кожного з присутніх своя, не така, як у решти, дорога, але наші шляхи якось перетнулися тут і зараз. Я розумів, що для мене шлях, який привів мене сюди, почався значно раніше за виникнення *Zappos* і значно раніше за *LinkExchange*.

Я згадував усі розмаїті починання, до яких був причетний, усіх людей, яких зустрічав за життя, всі пригоди, що їх довелося зазнати. Думав про власні помилки та уроки, що виніс із них. Тоді мої думки полинули до коледжу, потім — до школи: старші класи, середні, молодші...

Усі дивилися на мене, а я тимчасом намагався зрозуміти, коли і де, від якої точки розпочався мій шлях. Шукаючи відповідей, я подумки мандрував крізь минуле. Моє життя пронеслося переді мною, хоч я й не думав померати. Мене охопило шалене бажання таки зрозуміти це, я знав, що мушу це зробити саме зараз, поки не розрядилася енергія зали, а час не поновив свій плин. І я не знав чому. Знав лиш те, що мушу зрозуміти, де почався мій шлях.

А потім, перед самісіньким поверненням до реальності й звичного перебігу подій, я таки зрозумів.

Мій шлях розпочався на фермі з розведення хробаків.

Рекомендована література



Радикальне Прощення



Лихий король



Королева порожнечі



Антикрихкість. Про (не)вразливе у реальному житті



Іди туди, де страшно. І матимеш те, про що мрієш



Тонке мистецтво виховання синів

Перейти до категорії
Бізнес

ridmi
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

КУПИТИ