

# ОБ АВТОРЕ

Майкл Мастерсон — необычный бизнесмен. В прошлом он был волонтером “корпуса мира”, никогда формально не изучал бизнес, не читает деловую прессу и не любит говорить о бизнесе. В свободное время он пишет, коллекционирует изящное искусство, а также занимается бразильским джиу-джитсу. Соседи называют его человеком богемы. При этом он еще и предприниматель. Он начал свое первое дело в возрасте 11 лет, и в течение 45 лет, что пролетели с тех пор, он являлся неотъемлемой частью десятков успешных предприятий, как частных, так и общественных..., местного значения и международных..., розничных, оптовых, а также компаний прямой рассылки.

У него огромный предпринимательский опыт, даже по сравнению с прочими успешными предпринимателями. В разное время он консультировал бизнесы с многомиллионными оборотами в таких отраслях: информационное издательство, здоровье и питание, бары и рестораны, розничная торговля мебелью, продажа произведений изящного искусства, живопись, плотничное дело, строительство бассейнов, связи с общественностью, продвижение карьеры, декоративная бижутерия, парфюмерия и косметика, личные аксессуары, товары для детей, программы на магнитных носителях, журналы, запись информации на магнитную ленту, издательство бюллетеней, книг, международная недвижимость, управление арендой недвижимости, а также спорт и фитнес.

Ричард Шефрен, основатель компании по бизнес-тренингу Strategic Profits, говорит: “Я консультировал всех самых известных бизнесменов в мире, но ни разу не встречал никого, кто участвовал бы в более пестрой палитре успешных предприятий, чем Майкл Мастерсон”.

Кэти Йинкл, директор компании American Writers & Artists Inc., выразилась так: “Вы слышали о серийном предпринимателе. Майкл Мастерсон — полигамный предприниматель. Его не устраивает вариант работать над одним успешным бизнесом, а затем переключаться на другой. Если он не обедает как минимум с шестью директорами компаний в месяц, то он просто несчастен”.

Майкл не согласен с такой оценкой. “В прошлом у меня были проблемы с предпринимательской зависимостью, — говорит он. — Но я избавился от этой привычки. Когда мне исполнилось 50, я пообещал жене, что больше не стану участвовать ни в одном “старт-апе”. И я сдержал свое обещание”.

Но не говорите об этом доктору Ал Сиэрс, чья компания Wellness Research & Consulting Inc. была создана при содействии Майкла в 2006 году и выросла практически с нуля до компании стоимостью в 4 млн долл. за менее чем 24 месяца. “Скорость, с которой мы росли и стали успешными, была просто потрясающей. И в этом большая заслуга Майкла,” — говорит он.

Когда Майкла спрашивают о его участии в Wellness Research, он смущается. “А, это, — говорит он. — Это не считается. Это не формальные отношения клиент/консультант. Это что-то из серии обедов раз в месяц”.

Последнее предприятие, в участии в запуске которого он признается, это EarlytoRise.com, интернет-компания, предлагающая консультирование и обучение в области “здоровья, богатства и мудрости”. То, что началось с неформальной еженедельной рассылки электронной почты небольшой группе его протеже, под руководством Билла Боннера и, с недавних пор, Мэри-Эллен Трибби, быстро переросло в процветающий бизнес с капитализацией 20 млн долл.

Майкл является консультантом и главным экспертом по предпринимательству EarlytoRise.com, для которой пишут десятки экспертов по бизнесу и инвестициям, включая, как говорит Майкл, “многих парней, гораздо умнее меня”.

Основное внимание в деловой жизни Мастерсона поделено, однако, между недвижимостью и консультированием его главного клиента, международного издательства информационных продуктов стоимостью 300 млн долл. с офисами в Англии, Франции, Испании, Германии, Южной Африке и Австралии. “Для меня честь работать с этой компанией, — говорит Майкл, — и удовольствие от осознания того, что я был частью ее роста”.

И все же, несмотря на его тайные обеды, выливающиеся в многомиллионные коммерческие предприятия, Майкл настаивает, что со времени своего удаления от дел во второй раз, когда ему исполнилось 53, он большую часть времени проводил за преподаванием и писательством. “Я хотел стать писателем с тер пор, когда отец похвалил меня за первое написанное мною стихотворение. Мне было, кажется, 12, — говорит он. — Ничто не доставляет мне большей радости, чем потратить три-четыре часа за утренним сочинительством, а затем весь оставшийся день — за чтением, занятием борьбой и посещением вместе с женой музеев и картинных галерей”.

Он пишет поэзию и беллетристику (“довольно скверно” — говорит он), а также книги по бизнесу и накоплению богатства (все они становились бестселлерами по версии *Wall Street Journal*, Amazon.com либо *New York Times*). “Мои читатели ценят мои взгляды на вещи, — говорит Майкл. — И я признателен им за это”.

Его книги научного содержания включают *Seven Years to Seven Figures: The Fast-Track Plan to Becoming a Millionaire, Automatic Wealth for Grads... and Anyone Else Just Starting Out, Automatic Wealth: The Six Steps to Financial Independence, Power and Persuasion: How to Command Success in Business and Your Personal Life* и *Confessions of a Self-Made Millionaire*.

Первым бизнесом Майкла стала продажа своей брошюры *Excuses for the Amateur* приятелям-пятиклассникам, когда ему было 11 лет. Кроме этого раннего предпринимательского опыта, он подрабатывал после обеда и вечером разносчиком газет и на мойке автомобилей, помощником полировщика столовых приборов, на складе, уборщиком посуды, а также продавцом алюминиевого сайдинга. Нелегко было расти с семьей братьями и сестрами в рабочем пригороде Нью-Йорка. Его отец, преподаватель в частном католическом колледже, зарабатывал в год всего 12000 долл. Помимо подработки в свободное время для поправки семейного бюджета, Майкл донашивал вещи старших братьев и вырос “в самой бедной семье на Мэйпл-стрит” — которая, по его словам, “не была по другую сторону от рельс..., она проходила по ним”.

Однако Майкл не жалуется на свое трудное детство. Напротив, он говорит, что многим ему обязан. “Оно дало мне хорошие ценности, друзей на всю жизнь, а также стимул

зарабатывать деньги. Как можно на это жаловаться?” Он при этом признает, что, когда прочитал мемуары Фрэнка Мак-Корта *Angela's Ashes*, то подумал: “Подумаешь!”

В колледже, после того, как он одним летом устанавливал открытые бассейны за 6 долл. в час, Майкл и его два друга создали собственную компанию, которая занималась тем же. Работая по 15 часов в день за 30 долл. в час, он вдруг начал зарабатывать больше, чем мог потратить. “Со мной такое было впервые, — говорит он. — И мне это понравилось”.

Зимой, когда было слишком холодно для установки бассейнов, Майкл подрабатывал барменом и маляром. “После этого я никогда не полагался на один источник дохода, — говорит он. — Извлечение дохода из многочисленных источников вошло в привычку, от которой стало сложно избавиться”.

Майкл продолжал работать и подрабатывать во время учебы в колледже и аспирантуре. А потом он все бросил и присоединился к “Корпусу мира”. В качестве волонтера в Чаде, он написал свою первую книгу, преподавал в университете, а в свободное время осваивал французский и регби.

Позднее он добился должности в Вашингтоне, округ Колумбия. Работа предполагала составление и выпуск информационных бюллетеней. Майкл также продолжал преподавать и работать над своей ученой степенью. Затем был переезд в южную часть Флориды, где опыт работы в качестве главного редактора издательства финансовых бюллетеней в начале 1980-х годов изменил его жизнь.

Это случилось на курсах по достижению успеха по методу Дейла Карнеги, на которых он очутился по воле случая. Он собирался записаться на курсы ораторского искусства, чтобы улучшить свои навыки для выполнения служебных обязанностей, но увы — он оказался на других курсах. И хотя изначально он был настроен скептически, Майкл стал работать по программе — сначала он критично исследовал свои жизненные цели, а затем выбрал самую главную из них.

После обдумывания множества вариантов и возможностей он пришел к выводу, что сделав “быть состоятельным” своей первоочередной задачей, он сделает возможным достижение всех остальных целей. Он также осознал, что работа на других не позволит ему достичь своей главной цели.

После принятия этого решения, которое он называет одним из важнейших решений своей жизни, Майкл приложил все усилия во имя достижения богатства.

Первым шагом стало тщательное изучение бизнеса, которым он уже занимался — публикация и маркетинг информационных бюллетеней. Вскоре он выпустил абсолютно новый тип бюллетеня с сопровождающей рекламой по прямой рассылке, а также убедил своего босса получить долю от прибыли, которую давал его продукт. Правда, ему пришлось заложить свой дом, чтобы получить эту долю. Но год спустя участие Майкла в бюллетене принесло 1,5 млн долл. Это было началом очень доходной и успешной деловой карьеры.

- В возрасте 33 лет Майкл основал Oxford Club, самую успешную финансовую консультационную службу в мире, с международной сетью из тысяч инвесторов.
- В возрасте 39 лет он впервые ушел в отставку, написал художественное произведение (включая киносценарий, на которые были куплены авторские права, 12 новелл, которые были опубликованы, и роман, который не был опубликован) и приобрел часть картинной галереи “шутки ради”.

- Год спустя он вместе с бывшим конкурентом по издательскому бизнесу помог за 15 лет развить компанию с 8 млн долл. до более чем 300 млн долл.
- В начале 1990-х он вместе с партнерами стал претворять в жизнь идеи по развитию малого бизнеса. Более десятка созданных ими предприятий стали компаниями с многомиллионной капитализацией. Обороты двух из них превышали 20 млн долл.
- В то же время он начал инвестировать в недвижимость, как в дома класса “люкс”, так и в многоквартирные комплексы. Через 10 лет он стал владельцем собственности и проектов по всему миру на миллионы долларов.
- Когда Майклу исполнилось 50 лет, он во второй раз попытался отойти от дел. Попытка оказалась неудачной, как и в первый раз, и его привлекли в качестве советника во вновь созданную компанию EarlytoRise.com, которая за семь лет превратилась в рентабельное предприятие стоимостью 20 млн долл. и клиентурой, превышающей 200 000 человек.

В настоящее время Майкл ставит себе установку работать как можно меньше. “Проблема в том, — говорит он, — что я не знаю разницы между работой и развлечением. Если это доставляет мне радость, я хочу этим заниматься. Я ненормальный?”

*Стартап: как быстро раскрутить фирму* — десятая книга автора и пятая, опубликованная издательством John Wiley & Sons. Его следующие проекты включают сборник поэзии, киносценарий и сборник новелл. Все они будут изданы в следующем году. Майкл на регулярной основе продолжает писать об открытии и развитии малого бизнеса в электронном журнале *Early to Rise*.

## ЖДЕМ ВАШИХ ОТЗЫВОВ!

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересны любые ваши замечания в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо либо просто посетить наш веб-сайт и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится ли вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Отправляя письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также свой обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию новых книг.

Наши электронные адреса:

E-mail: [info@dialektika.com](mailto:info@dialektika.com)  
WWW: <http://www.dialektika.com>

Наши почтовые адреса:

в России: 195027, Санкт-Петербург, Магнитогорская ул., д. 30, ящик 116  
в Украине: 03150, Киев, а/я 152