
TOP
BUSINESS
AWARDS

ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ХАЙПЕ

ЧЕМУ НАС МОГУТ НАУЧИТЬ ПИРАТЫ, ХАКЕРЫ, ДИЛЕРЫ И ВСЕ, О КОМ НЕ ГОВОРЯТ В ПРИЛИЧНОМ ОБЩЕСТВЕ

Москва
2018

УДК 65.01
ББК 65.290-2
К51

Клэй, Алекса.

К51 Зарабатывать на хайпе. Чему нас могут научить пираты, хакеры, дилеры и все, о ком не говорят в приличном обществе / Алекса Клэй, Кира Майя Филипс ; [пер. с англ. Е. Деревянко]. — Москва : Издательство «Э», 2018. — 248 с. — (Top Economics Awards).

ISBN 978-5-699-92971-9

Алекса Клэй и Кира Майя Филипс исследуют ту часть экономики, которая обычно остается за кадром, экономику хайпа — успешную модель мышления, которая способствует инновациям и предпринимательству в пределах корпоративных структур.

В центре внимания исследования — те, кто нарушает правила, чтобы найти оригинальное решение бизнес-проблемы. Это, к примеру, жители трущоб Бомбея или компьютерные хакеры. Авторы выбрали пять общих черт, присущих этим группам: энергичность, ловкость, склонность к провокации, решительность и мимикрия (умение подражать, маскироваться). Узнайте, как зарабатывать на хайпе, став немного out law.

УДК 65.01
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-699-92971-9

© Е. Деревянко, перевод на русский язык, 2016
© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2018

Содержание

Часть I
Теневые инноваторы

Вступление 11

Глава 1
ФИЛОСОФИЯ ОТЩЕПЕНЦА 29
Что мотивирует отщепенца? 35
А не синонимы ли слова «отщепенец» и «предприниматель»? 42
Живительные силы отщепенцев: отсутствие формализма и самоуправление 46
Почему в наши дни отщепенцы востребованы как никогда 50
Пять способов пробудить в себе отщепенца 57

Часть II
Как пробудить в себе отщепенца

Глава 2
УМЕНИЕ ПОДСУЕТИТЬСЯ 61
Вовремя подсуетиться 68
От прямых инвестиций к тюремным камерам 71
На это нужен был кризис 80

Глава 3
ПОДРАЖАТЬ 90
Копировать или не копировать 93
Зачем копировать? 98
Изобретательство — дело коллективное 101
Патентованный обман 106
Копировать во благо общества 108
Как нелегальное скачивание вдохновило инновации 111
Как распространять удачные идеи 114
Главное — правильно выбрать момент 119

Глава 4
ВЗЛОМ 123
Хакерское движение 125
Хакер 2.0 130
Пираты восемнадцатого века как хакеры 132
Неожиданные демократы 134
Зачем взламывать? 138
Взлом существующего порядка 139
Физические хакеры 141
Вынужденный хакер, поздно сформировавшийся отщепенец 144

Глава 5
ПРОВОКАЦИЯ 156
Сила провокации 160
Новые миры 161
Бороды протеста 170
Почему так не может быть всегда? 174
Похвала недолговечному вымыслу 177

Глава 6
ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ 179
Личная переориентация 186
Как переориентировать опасную уличную банду 188

Как привезти Амазонку в Нью-Йорк 199
Как выпасть из поля зрения 203
От доктора с гарвардской степенью
к специалисту по похищениям инопланетянами 205

Часть III
Революция отщепенцев

Глава 7
ПУТЬ ОТЩЕПЕНЦА 215
Как трансформировать
окружающую действительность 222
Перипетии отщепенческой стойкости 225
Сила ближнего круга 230
Неформальная среда 234

Глава 8
В ЗАКЛЮЧЕНИЕ 238
Выражения признательности 241
Алфавитный указатель .....

Часть I

Теневые инноваторы

ВСТУПЛЕНИЕ

«Я не слишком утомляю вас своими разговорами?» — в третий раз спрашивает Сэм Хостетлер, фермер-амиш[1] из Миссури, прежде чем продолжить рассказ о том, как увлечение экзотическими животными привело к мысли о дойных верблюдах.

Хостетлер родился в семье набожных христиан в городке Тампико штата Иллинойс, «в том же городе, где на свет появился Рональд Рейган». Когда ему было девять, семья переехала на ферму в окрестностях Буффало штата Миссури. Его отец занялся строительным бизнесом и стал настоятелем местного церковного прихода. Родители воспитывали своих сыновей добродетельными, глубоко верующими и прямодушными людьми. В возрасте двадцати одного года Хостетлер женился на своей супруге Корлин. «Да я ее и до этого всю жизнь знал», — посмеивается он.

---

[1] А м и ш и — последователи религиозного движения — разновидности протестантизма, в основном немецкого происхождения, живут обособленными общинами, традиционно занимаются сельским хозяйством. Не признают современный образ жизни и технологии. — *Прим. пер.*

Будучи ребенком, Хостетлер обращал на себя всеобщее внимание горячим интересом, которые вызывали в нем разного рода необычные вещи. «Не знаю почему. Думаю, что мне всегда нравилось справляться с вызовами», — рассуждает он. Хостетлер вспоминает, как эта любовь ко всему необыкновенному возбудила в нем интерес к редким длиннохвостым курам. В девятилетнем возрасте родители купили двадцать пять таких птиц, и это стало началом увлечения экзотическими животными, которое осталось у него на всю жизнь.

Карьеру фермера Хостетлер начал с покупки нескольких страусов. Некоторое время он выращивал этих птиц на продажу, а затем, по его словам, стал интересоваться еще более экзотической фауной. Он покупал бегемотов и носорогов, превратившись, по его собственному выражению, в «скотовода-альтернативщика». Этим он зарабатывал на жизнь в течение почти тридцати лет.

А затем однажды вечером ему позвонила женщина — местный врач, которая начала разговор с необычного вопроса: «Известно ли вам что-то о дойных верблюдах?» Даже Хостетлер не знал о том, существует ли что-то подобное в Соединенных Штатах. Врач сказала, что хотела бы давать одному из своих пациентов верблюжье молоко, и решила поинтересоваться у Хостетлера, где его можно приобрести. Реакцией Хостетлера стало: «Как известно, я всю жизнь занимаюсь какими-то безумствами, так что еще одно какое-то мне не повредит».

Вскоре после этого разговора Хостетлер стал прикидывать возможности организации бизнеса по верблюжьему молоку — насколько он знал, подобных бизнесов на тот момент в Штатах не существовало. Возможность создания нового источника дохода имела для него определенное значение, но в первую очередь в молочных верблюдах его привлекало

то, что «это не как у всех». Он начал дело с минимальными вложениями, купив несколько верблюдов, а затем его стадо разрослось до тридцати животных. Ему нравятся трудности такого необычного дела, и, судя по всему, он увлекся самими этими животными. «Просто мне нравятся верблюды. Они не слишком красивы, скорее даже наоборот, но я их люблю».

Считается, что верблюжье молоко, которое называют «белым золотом пустыни», обладает почти волшебными целебными свойствами. В самых разных частях света люди приписывают ему лечебное воздействие на организм, в частности пользу при симптомах гранулематозного энтерита (болезни Крона), аутизме, диабете, болезни Альцгеймера и гепатите С. Некоторые даже утверждают, что верблюжье молоко облегчает симптомы ВИЧ/СПИДа.

Это молоко оставило заметный след в истории и религии. Для многих важен его духовный аспект — так, считается, что пророк Мухаммед велел своим соратникам пить его в качестве природного лекарства. На протяжении веков его целебные свойства прославляли среднеазиатские кочевники и ближневосточные бедуины, которым верблюжье молоко помогало выживать в суровых условиях пустынь. Считается, что оно легче переваривается, гипоаллергенно и оказывает противовоспалительное действие, а содержащийся в нем кальций легче усваивается организмом по сравнению с другими видами молока. Родители детей-аутистов утверждают, что верблюжье молоко помогает малышам в развитии моторных навыков и системы пищеварения. Однако на сегодняшний день, несмотря на широкую распространенность мнений о медицинской пользе этого молока, подавляющее большинство свидетельств его целебного действия при различных заболеваниях или расстройствах остается набором разрозненных казусов.

Несмотря на свою популярность в Азии, на Ближнем Востоке и в Африке, этот продукт был практически неизвестен в Соединенных Штатах. Лишь в последние пять лет силами группы совершенно неожиданных персонажей, в том числе и фермеров-амишей вроде Сэма Хостетлера, рынок верблюжьего молока в этой стране начал постепенно формироваться, представляя собой типичный пример маргинальной экономики.

Спрос на верблюжье молоко стал надежным источником стабильного дохода для семейных хозяйств вроде хозяйства Хостетлера. Другие фермеры — амиши и меноните[1] — стали по мере возможности приобретать верблюдов и создавать небольшие молочные стада в составе своих хозяйств. Мы поговорили с Марлином Тройером — еще одним фермером, который вышел на этот рынок. Тройер — менонит из городка Браня в штате Мичиган — рассказал нам, что торговля этим товаром позволила ему увеличить земельные площади своей фермы с десяти до восьмидесяти акров[2] за четыре года. По его словам, спрос на верблюжье молоко «позволяет семье и ему самому оплачивать все, что нужно для того, чтобы поддерживать стабильную работу хозяйства».

Рост спроса на верблюжье молоко начал ощущать и Хостетлер, создавший в этой связи ассоциацию частных владельцев под названием Humpback Dairies («Горбатые молочники»), через которую он продает свою продукцию. Подобные схемы реализации использует и большинство других фермеров-амишей, работающих в этом бизнесе.

Сырое верблюжье молоко приходится продавать именно так, поскольку во многих штатах торговля любыми видами

---

[1] Меноните — разновидность протестантизма, мениониты схожи с амишами по роду занятий и образу жизни, хотя несколько менее консервативны по отношению к современному образу жизни. — *Прим. пер.*

[2] 1 акр равен 0,4 га. — *Прим. пер.*

непастеризованного молока (в том числе и коровьего) запрещена на законодательном уровне. А перевозить сырое молоко для реализации вне границ штата, где оно произведено, противозаконно в любом случае. При этом закон не запрещает потреблять молоко, полученное от скота, которым вы владеете. И таким образом молоко, полученное от верблюдов, могут потреблять и Хостетлер со своей семьей, и все члены ассоциации Humpback Dairies, оплачивающие взносы на содержание стада.

Круг покупателей Хостетлера формировался в основном на основе устных рекомендаций, советов и «сарафанного радио». Но это стало меняться с момента, когда на пороге его дома появился выпускник Университета Южной Калифорнии двадцати трех лет от роду.

В 2009 году уроженец Саудовской Аравии Валид Абдулвахаб приехал в Соединенные Штаты поступать в школу бизнеса Маршалла при Университете Южной Калифорнии. Окончив ее в 2013 году, Абдулвахаб основал первый розничный бизнес по торговле верблюжьим молоком на территории Соединенных Штатов.

В условиях запрета на перемещение сырого верблюжьего молока в коммерческих целях между штатами, полного запрета на сырое молоко во многих штатах и небольшого поголовья стада верблюдов в стране это предприятие начиналось не без проблем. Однако Абдулвахаб проявил завидное упорство в преодолении этих и других препятствий, в том числе и постоянного пристального внимания со стороны Федерального управления США по контролю качества продуктов питания и лекарственных средств[1], стоявшего на пути его бизнеса.

---

[1] Food and Drug Administration (FDA) — мощное федеральное агентство при Минздраве США, контролирующее качество практически всего, что употребляется человеком внутрь. Роспотребнадзор — примерный аналог FDA. — *Прим. пер.*